
UC-NRLF
$B 39 395

Die

Lederwaren-Industrie

in Offenbach am Main und Umgebung

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der akademischen Doktorwürde

einer Hohen

Philosophischen Fakultät der Ruprecht-Karls-Universität zu Heidelberg

vorgelegt im Juni 1904

von

Ludwig Hager



G. Braunsche Hofbuchdruckerei, Karlsruhe

1905.



Vorwort.

Als mein verehrter Lehrer, Herr Professor Dr. Karl Rathgen in Heidelberg, mir die erste Anregung zu nachfolgender Arbeit über »die Lederwarenindustrie in Offenbach am Main und Umgebung« gab, glaubte ich nicht, hinreichendes Material für eine solche Arbeit zusammenbringen zu können. Erst als ich dem Thema näher trat und sah, daß diese Industrie sowohl in wirtschaftlicher als auch sozialer Beziehung manche Besonderheiten und nicht wenig interessante Erscheinungen darbietet, und auch ihre Geschichte und ihr Werdegang mir nicht ganz unwert schienen, dem Dunkel entrissen zu werden, das sich bereits über sie gebreitet hatte, entschloß ich mich, soweit es einem Anfänger möglich, die Arbeit durchzuführen.

Die Arbeit zerfällt in drei Teile, deren erster die Entstehung und den Werdegang der Lederwarenindustrie behandelt, während der zweite sie vom wirtschaftlichen Standpunkt und der dritte die soziale Lage ihrer Arbeiter zu erfassen sucht. Ich zweifle nicht, daß ein Fachmann in vielen Beziehungen Besseres hätte bieten können, besonders was den zweiten und dritten Teil betrifft, als ich dies z. B. in bezug auf technische Fragen konnte, da es einem Außenstehenden naturgemäß sehr schwer fällt, in die vielgestaltigen Verhältnisse dieser Industrie vollständig einzudringen. Aus diesem Grunde habe ich mich in diesen Teilen der Arbeit auch darauf beschränkt, die wirtschaftlich und sozial interessanten Zustände dieser Industrie zu untersuchen und den mehr technischen Fragen nur insoweit näher zu treten, als sie in ursächlichem Zusammenhang mit ersteren stehen. Speziell im dritten Teil der vorliegenden Arbeit versuchte ich nur die Lage der Arbeiter zu schildern, wie sie durch die Entwicklung der Verhältnisse der Lederwarenindustrie beeinflußt worden ist und wird. Eine umfassende Darstellung der sozialen Verhältnisse der Lederarbeiter

wäre weit über den Rahmen dieser Arbeit gegangen, auch war das nötige Quellenmaterial, zumal in statistischer Beziehung, sehr schwer oder gar nicht zu beschaffen.

Es ist mir eine sehr angenehme Gelegenheit und ich erachte es als meine Pflicht, an dieser Stelle des Mannes zu gedenken, dem es zu verdanken ist, daß die älteste Geschichte der Offenbacher Lederwarenindustrie nicht ganz der Vergessenheit anheimgefallen ist. Dies ist der verstorbene langjährige Präsident der Großh. Hessischen Zentralstelle für die Gewerbe, Geh. Ministerialrat Finck, wenn ich nicht irre, ein geborener Offenbacher. Als Berichterstatter für die 36. Klasse der Londoner Weltausstellung von 1862 hat er die Mühe nicht gescheut, die Entstehung der Lederwarenindustrie, speziell der Offenbacher, zu untersuchen und in seinem Bericht wiederzugeben. Er hat sich dadurch ein bleibendes Verdienst um seine Vaterstadt errungen, die der Lederwarenindustrie zum größten Teil ihren Weltruf verdankt. Mein eigenes Verdienst an der Wiederaufdeckung der Entstehungsgeschichte der Offenbacher Lederwarenindustrie ist dagegen nur gering und auch dieses habe ich eigentlich meinem verehrten Lehrer Herrn Professor Rathgen zu verdanken, der mich durch seine Anregung auf dieses Thema gebracht und durch seinen wertvollen Rat den Weg bis zum Abschluß dieser Arbeit erleichtert hat. Ihm sei dafür an dieser Stelle mein herzlichster Dank ausgesprochen, ebenso allen denjenigen, die mir bei dieser Arbeit ihre Unterstützung zuteil werden ließen.

Heidelberg, im Juni 1904.

Der Verfasser.

Curriculum vitae.

Ludwig Hager, geboren zu Erzhausen (Kreis Darmstadt) am 27. November 1878, besuchte die Vorschule und das Gymnasium zu Offenbach a. M. von 1885 bis 1897. Nach bestandener Reifeprüfung war er vier Jahre bei der Deutschen Effekten- und Wechselbank in Frankfurt am Main tätig und studierte von Ostern 1901 zwei Semester in Straßburg und vier in Heidelberg Volkswirtschaftslehre, Rechtswissenschaften usw.

Inhaltsübersicht.

Verzeichnis der benutzten Quellen.

Amtlicher Bericht über die Industrie- und Kunstausstellung zu London im Jahre 1862. 36. Klasse. Berichterstatter: Geh. Ministerialrat Finck in Darmstadt. Berlin 1863.

Standesregister der evang.-lutherischen und evang.-reform. Kirchengemeinden zu Offenbach am Main.

E. Pirazzi: Aus Offenbachs Vergangenheit. Offenbach 1879.

L. Königsfeld: Geschichte und Topographie der Fabrik- und Handelsstadt Offenbach. Offenbach 1822.

Jos. Schloßmacher: Die Entwicklung und Bedeutung Offenbachs als Industriestadt. Offenbach 1886.

Hugo Kanter: Entwicklung des Frankfurter Handels mit gebrauchsfertigen Waren von der Mitte des 18. Jahrhunderts bis 1866. Stuttgart 1902.

Ad. Morhardt: Ein stilles Jubiläum (Hess. Gewerbeblatt 1897).

Aug. Fr. W. Cromé: Handbuch der Statistik des Großh. Hessen. Darmstadt 1822.

Joh. Andr. Demian: Beschreibung oder Statistik und Topographie des Großh. Hessen (2 Bände). Mainz 1824/25.

Verzeichnis der in der Gewerbeausstellung zu Offenbach befindlichen Gegenstände. Offenbach 1846.

Statistisches Geschäftsadreßbuch der Stadt Offenbach a. M. 1856.

Westermanns Monatshefte: I. Bd. 1857: Offenbach und seine Industrie.

Gewerbeblatt des Großh. Hessen. (Verschiedene Jahrgänge seit 1849).

Jahresberichte der Großh. Handelskammer zu Offenbach a. M. (Erscheinen seit 1857).

Amtlicher Bericht über die Industrieausstellung aller Völker zu London im Jahre 1851. Berlin 1852.

Bericht über die Weltausstellung zu Paris 1867. Wien 1869.

Amtlicher Bericht über die Wiener Weltausstellung im Jahre 1873. Berlin 1874.

»Die Portefeuillesfabrikation in Offenbach am Main«. Artikel in Nr. 5 der Zeitung für die Hessische Landesgewerbeausstellung. Offenbach 1879.

von Viebahn: Statistik des zollvereinten und nördlichen Deutschlands. 3. Teil. Berlin 1868.

J. F. Knapp: Chemische Technologie. Gießen 1851.

Festschrift zum 100jährigen Bestehen der Mainzer Lederwerke vorm. Mayer, Michel & Deninger. Mainz 1898.

Denkschrift über die Lage der deutschen Leder- und Lederwarenindustrie in bezug auf die künftige Zollgesetzgebung. Frankfurt 1879.

»Beantwortung des Fragebogens für Vertrauensmänner betr. die Portefeuilles- und Sattlerwarenindustrie«. Bericht an das Reichsamt des Innern erstattet vom Vorstande des Vereins der Lederwarenfabrikanten Offenbachs und Frankfurts (1903).

Reichsstatistik Band 152, A u. B.

Emil Pirazzi: Offenbachs Wohltätigkeitsanstalten 1858.

Jos. Schloßmacher: Die Hausindustrie im Handelskammerbezirk Offenbach. Schriften d. V. f. Sozialpol. Bd. 41, 1889.

H. Röhl: Die Hausindustrie in der Berliner Ledergalanteriewarenindustrie. Schr. d. V. f. Soz. Bd. 85.

Erhebungen des »Verbandes der Portefeuiller und der Ledergalanteriearbeiter Deutschlands« über die Lohn- und Arbeitsverhältnisse der in der Portefeuilles- und Ledergalanterieindustrie Deutschlands beschäftigten Werkstuben- und Heimarbeiter vom Jahre 1903.

Erhebungen über die Lohnverhältnisse der in den Offenbacher Sattlerwarenfabriken beschäftigten Sattler durch die Zahlstelle Offenbach des »Deutschen Sattlerverbands«. 1900/1901.

Jahresberichte der Großh. Gewerbeinspektion seit 1885.

Gewerberegister des Offenbacher Meldeamts.

Offenbacher Zeitung: Jahrgang 1871.

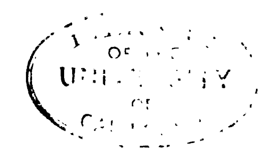
A. Blaustein: Entstehung der gewerkschaftlichen Arbeiterbewegung im deutschen Sattlergewerbe. Stuttgart 1902.

Soziale Praxis: Band 4, Heft 23 (1895). Zur Ausführung des hessischen Wohnungsgesetzes.

Auszug aus dem Tätigkeitsbericht des Wohnungsinspektors für die Stadt Offenbach für 1900.

Außerdem wurden benutzt:

Verschiedene Schriftstücke und private Erkundigungen bei Fabrikanten und Arbeitern.



Erster Teil.

Die Vergangenheit der Offenbacher Lederwarenindustrie.

Erster Abschnitt.

Die Entstehung und Entwicklung der Offenbacher Lederwarenindustrie bis 1845.[1]

Die ersten Anfänge der Offenbacher Lederwarenindustrie fallen in die 70er Jahre des 18. Jahrhunderts. Ihre Geschichte ist mit der der Familie Mönch, der das Verdienst sie begründet zu haben, zukommt, aufs engste verknüpft. Den ersten Grundstein legte Joseph Anton Mönch aus Stuttgart, der von dem Fürsten von Isenburg berufen worden war, um dem damals bestehenden Mangel an einem Buchbinder am isenburgischen Hofe abzuhelfen. Spätestens 1764 nach Offenbach gekommen, soll er dort 1776 die erste Etuis- und Souvenirfabrik begründet haben in Verbindung mit seinem damals ca. 20 Jahre alten, vermutlich gerade von der Wanderschaft zurückgekehrten Sohne Johann Karl. Wohin dieser auf der Wanderschaft kam, ist leider nicht mehr festzustellen, was um so bedauerlicher ist, als wahrscheinlich gerade er es war, der zuerst der neuen Industrie ihre Richtung gab.

Der »Kammerbote« und Buchbindermeister Joseph Anton Mönch starb schon bald darauf im Jahre 1778. Sein Sohn führte das Geschäft einige Jahre allein weiter, assozierte sich jedoch 1786 mit dem Offenbacher Handelsmanne Joseph Isaak de Jonge, um dem Geschäft eine größere Ausdehnung zu geben. Eine

---

[1] Die folgenden tatsächlichen Angaben sind zumeist dem Weltausstellungsbericht von Finck entnommen.

Annonce in Nr. 50 der »Frankfurter Kaiserlichen Reichs-Oberpostamtszeitung« vom 28. März 1786 gibt hierüber Nachweis:

»Da die alte Firma des Etuisfabrikanten Johann Karl Mönchs zu Offenbach erloschen, durch seine mit Isaak Joseph de Jonge daselbst eingegangene Sozietät aber die neue Firma: Mönch und I. de Jonge entstanden ist; als wird hiervon das Publikum mit dem Anhange benachrichtigt, daß nach Maßgabe des geschlossenen Sozietätskontraktes keine andere Wechsel, Quittungen, Schuldscheine etc. als die von beiden obbenannten Soziis zugleich unterzeichnet sind, für gültig passieren sollen, auch dergleichen Waren, Materialien oder sonst etwas einseitig von einem Sozio nicht erborgt werden können, widrigenfalls die Firma dafür nicht verhaftet ist. Übrigens werden in dieser Fabrik alle Arten von Souvenirs in Saffian und Seiden, Etuis, wie auch alle Arten von Portefeuilles auf englische Art mit und ohne Schlösser, in Saffian gestickte und gemalte, in Seiden verfertigt und sind in billigsten Preisen zu haben. Die Niederlage ist zur Meßzeit in Frankfurt a. M. bei Madame Körber im goldenen Mond in der Ziegelgasse. J. K. M. & I. J. de J.«

Diese Annonce ist ganz besonders deshalb interessant, weil darin von eigentlichen Buchbinderarbeiten gar keine Rede ist, während man bisher allgemein annahm, daß die ersten Offenbacher Portefeuillesgeschäfte in der Hauptsache Buchbindereien gewesen seien und sich mehr nebenher mit Portefeuillesarbeiten beschäftigt hätten. Allerdings waren die ersten Unternehmer und noch mehr die Arbeiter dieser Branche überwiegend gelernte Buchbinder, wie überhaupt die Portefeuillesindustrie einer der vielen Ableger des in der Neuzeit so stark zersetzten Buchbinderhandwerks ist. Früher war es überall die Arbeit des Buchbinders, Futterale, Mappen, Souvenirs, Etuis, Portefeuilles neben dem Binden von Büchern in Pappe, Holz und Leder herzustellen; deshalb hießen ihre Innungen vielfach, zumal in größeren Städten: »Buchbinder- und Futteralmacherinnung«.

Die Portefeuilles- oder Ledergalanteriewarenfabrikation, wie ihre verschiedenen Namen lauten,[1] ist einer der Gewerbezweige,

---

[1] In Offenbach gebraucht man noch vorwiegend den aus der ersten Zeit stammenden Namen »Portefeuillesindustrie«, in Berlin und Wien, und zwar in letzterem ausschließlich: »Ledergalanterieindustrie«.

die sich schon früh von der Buchbinderei loslösten und Fabrikbetrieb annahmen, und zwar wurde sie unzweifelhaft zuerst in Offenbach fabrikmäßig betrieben. Allerdings sind schon in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts in London, Birmingham, Sheffield, Paris, Wien, Nürnberg, Stuttgart etc. von Buchbindern und Etuisarbeitern einzelne in dieses Fach einschlagende Artikel verfertigt worden, aber nirgends in größerem Maßstabe und fabrikmäßig. Es ist anzunehmen, daß auch Joseph Anton Mönch in Stuttgart schon diese Fertigkeiten kennen gelernt hatte, er ist jedoch in den Kirchenregistern der evangelisch-lutherischen Gemeinde zu Offenbach immer der »Kammerbote und Buchbindermeister Mönch« genannt, während sein Sohn immer entweder als Etuis- oder Souvenirfabrikant in diesen Büchern figuriert. Letzterer dürfte also der eigentliche Begründer der Offenbacher Portefeuillesindustrie sein. Die Frage ist nur die, ob er dieses Gewerbe bei seinem Vater erlernt hat oder ob er es von der Wanderschaft mitbrachte. Im ersteren Falle wäre die alte Streitfrage, woher die Portefeuillesindustrie nach Offenbach gekommen ist, für Stuttgart entschieden. Für den zweiten Fall scheint die Stelle in der Annonce: »Portefeuilles auf englische Art mit und ohne Schlösser etc.« einen Fingerzeig zu geben; ob Johann Karl Mönch in England war oder wo ihn sonst seine Wanderschaft hinführte, darüber ist, wie gesagt, nichts bekannt. Es ist aber wahrscheinlich, daß er die Anfertigung von Etuis und Souvenirs schon bei seinem Vater gelernt hatte und dann sich auf der Wanderschaft darin vervollkommnete. Als Tatsache können wir nur auf obige Annonce gestützt konstatieren, daß die Mönchs zuerst Gegenstände der Portefeuillesindustrie im Spezialbetrieb fabrikmäßig herstellten.

Daß die Portefeuillesfabrikation gerade in Offenbach zuerst betrieben wurde, könnte merkwürdig scheinen, wenn man bedenkt, daß die natürlichen Produktionsbedingungen für alle Luxusindustrien und so auch für die Lederwarenindustrie diese auf Großstädte mit starkem Verkehr und ihrer zahlungsfähigen Einwohnerschaft mit entwickelterem Geschmack verweist. So sind es denn neben Offenbach vor allem Paris, Wien, dann auch London und in Deutschland Berlin, heute die größte Konkurrentin Offenbachs in dieser Branche, die eine bedeutende und in großem Maßstabe arbeitende Lederwarenfabrikation entwickelt haben.

Stuttgart, Köln, Nürnberg, Leipzig treten hinter Berlin schon weit zurück. Nur die günstige Lage Offenbachs in nächster Nähe der bedeutendsten Handelszentrale des damaligen Deutschlands, der alten freien Reichsstadt Frankfurt, machte es möglich, daß in Offenbach, das damals noch keine 5000 Einwohner zählte, die Lederwarenindustrie entstehen, lebensfähig bleiben und sich rasch entwickeln konnte. Sie fand in dem für damalige Zeiten schon hoch entwickelten Frankfurter Handel, zumal auf den Messen, eine Absatzgelegenheit, die ihr eine Fabrikation in größerem Maßstabe gestattete. Frankfurter und holländische Kommissionäre und Frachtgeschäfte übernahmen die Versendung ihrer Fabrikate und gaben ihren Erzeugern Kredit. Auf der anderen Seite war die Beschaffung der zur Fabrikation erforderlichen Rohstoffe, wie Leder, Seide u. a. m., sehr erleichtert.

Die versteinerten Gewerbeverhältnisse Frankfurts, die noch ganz von zünftigen Anschauungen beherrscht waren, ließen es nicht zu, daß diese neue Industrie in Frankfurt selbst ihren Sitz aufschlug, da man hier kein neues Gewerbe aufkommen ließ, das irgendwie in das Arbeitsfeld einer bestehenden Zunft eingriff. Es konnte also von dieser Seite der jungen Offenbacher Industrie keine Konkurrenz entstehen und in Offenbach selbst gab es keine zünftigen Beschränkungen des Gewerbebetriebes, die sich einer freien Entwicklung der industriellen Tätigkeit hätten in den Weg stellen können. Die Gewerbepolitik der isenburger Regenten war in dieser Zeit noch dieselbe, wie sie der Begründer der Offenbacher Industrie, der Graf Johann Philipp von Isenburg-Offenbach (1685—1718), in sein Ländchen eingeführt hatte und wie sie von den Vertretern des aufgeklärten Absolutismus besonders in Preußen von dem großen Kurfürsten, Friedrich Wilhelm I. und Friedrich II. am weitesten durchgeführt worden ist. Die Ausübung eines Gewerbebetriebs war in Offenbach von einer obrigkeitlichen Konzession abhängig, man suchte aber durch Privilegien und Monopole die industrielle Entwicklung möglichst zu fördern.

Unter diesen günstigen Umständen gelang es der Sozietät rasch ihre Fabrikation auszudehnen, sodaß sie bald in guten Zeiten 15—20 Buchbindergesellen und Portefeuillesarbeiter sowie 1 Schreiner beschäftigte und sich einen so guten Ruf erwarb, daß die darin angelernten Arbeiter von vielen Seiten, namentlich

auch von Wien aus, verschrieben wurden. In Wien sollen damals mit Hülfe dieser Arbeiter die ersten Portefeuillesfabriken gegründet worden sein und es soll bald unter den Offenbacher Arbeitern zum guten Ton gehört haben, die Wanderjahre in Wien zuzubringen, sodaß beide Pflanzstätten der deutschen Portefeuillesfabrikation, Wien und Offenbach, schon früh in Wechselwirkung getreten sind und noch lange in Wien Fabrikanten und Arbeiter tätig waren, die aus Offenbach stammten (Finck).

Johann Karl Mönch wurde durch einen frühen Tod, kaum 40 Jahre alt, nach zehnjährigem Bestehen der Sozietät dieser entrissen (1796). De Jonge führte jedoch das Geschäft weiter fort und vereinigte sich später, ca. 1806, mit einem anderen Offenbacher, namens Johann Jakob Möller, der das Geschäft bis Mitte der 40er Jahre des vorigen Jahrhunderts fortbetrieb. Im Jahre 1797 tat sich dann ein weiteres Geschäft auf, das von einem aus Karlsruhe stammenden Buchbinder, Johann Jakob Crezelius, und einem Offenbacher Kaufmann, namens Ludwig Kugler, ebenfalls als Sozietät begründet wurde.

Crezelius verließ später Offenbach (ca. 1808). Er soll sich nach Wien gewandt und dort mit zwei gebürtigen Offenbachern, den Brüdern Fleischer, ein Portefeuillesgeschäft begründet haben, das Ende der 40er Jahre in andere Hände überging. Kugler führte das Offenbacher Geschäft bis in die 20er Jahre weiter.

Solange die Kriegszeit dauerte, war die Entwicklung der neuen Industrie gehemmt, sodaß die ersten Geschäfte noch keine größere Ausdehnung annehmen konnten. Erst dem Sohne des oben genannten Johann Karl Mönch, dem 1786 geborenen Johann Jakob Mönch, war es vorbehalten, die Portefeullesfabrikation ihrer heutigen Vollendung entgegen zu führen. Er erlernte nach Finck[1] in Hanau bei einem dortigen Buchbindermeister die Buchbinderei, arbeitete einige Zeit in Offenbach bei einem Buchbinder und im väterlichen Geschäft als Geselle und ging dann auf ein Jahr nach Wien (1809), um seine Kenntnisse und Fähigkeiten in der alten Kaiserstadt, der damaligen Hochschule der Buchbinderei, zu vervollständigen. Dort wurde damals das Portefeuillesgeschäft noch recht handwerksmäßig betrieben, was daraus hervorgeht, daß das ganze Personal der Werkstätte, in die Mönch eintrat (damals eine

[1] Nach anderen (Pirazzi) in Offenbach.

der ersten Wiens), aus ihm, einem anderen Offenbacher, namens Klein, und einigen Mädchen bestand.

Genannter Klein hatte in Offenbach bei Crezelius und Kugler gelernt und sich schon vor Mönch zur weiteren Ausbildung nach Wien begeben, wo er zuerst bei dem K. K. priv. Brieftaschen- und Galanterielederwarenfabrikanten Joh. Frisch eintrat. Mönch veranlaßte seinen Landsmann Klein, mit ihm bei Daniel Kunkler einzutreten, woselbst die beiden jungen Offenbacher dann in einer Werkstatt arbeiteten, bei dem Meister nach alter Handwerkssitte wohnten und — sogar in einem Bette schliefen. (Pirazzi.)

Mönch kehrte früher als Klein nach Offenbach zurück, wo er wieder als Geselle ins väterliche Geschäft eintrat. Wahrscheinlich hoffte er, es in diesem zum Teilhaber bringen zu können. Klein suchte sich nach seiner Rückkehr selbständig zu machen, wobei ihm jedoch anfangs von seiten der fürstlichen Behörden Schwierigkeiten bereitet wurden.

Pirazzi erzählt davon folgende hübsche Geschichte: »Auf sein wiederholtes Ersuchen um eine »Gewerbskonzession« ließ ihn der wohlwollende Fürst Karl von Isenburg nach Birstein kommen, wo er dann zwei Monate lang am fürstlichen Hoflager, um seine Kunst praktisch zu erweisen, kleistern und kleben und sich mit der Anfertigung von allerhand Lederwaren, Portefeuilles und Etuis beschäftigen mußte. Es war dies zu Ende 1812 und als nun Weihnachten herankam, sagte der liebenswürdige Fürst zu Klein: Jetzt wolle er die Herren von Goldner und Römer (so hießen die Offenbacher Obergewaltigen) einmal durch den Augenschein von seiner Geschäftstüchtigkeit überzeugen! Bei der glänzenden Weihnachtsbescherung verteilte er überall auf die Tische die Kleinschen Leder- und Papparbeiten, dazu einen sauber in Kanzleischrift geschriebenen Zettel, worauf stand:

»Hochfürstlich Privilegierte Portefeuille-Fabrique
von
Isenburg, Klein & Comp.«

Der Fürst nannte sich also selbst als Teilhaber des Kleinschen Geschäfts, um seinen hohen Räten, die gleichfalls zur Bescherung geladen waren, einen deutlichen Fingerzeig zu geben, den diese auch wohl beachteten. Er entließ Klein reich beschenkt, das hochfürstliche Privileg zum Geschäftsbetrieb und die Ernennung

zum Hofkartonnier und Portefeuillesfabrikanten in der Tasche, ließ ihn obendrein vierspännig in seinem gelben Wagen nach Offenbach fahren, wo Klein sofort zur Gründung seines Geschäfts unter der Firma »J. G. Klein sen.« schritt, die heute noch unter etwas verändertem Namen besteht.«

War es also Klein noch gerade gelungen, durch die Gunst des Fürsten die Gewerbekonzession zu erhalten, so fiel dies Mönch, der bald darauf ebenfalls ein eigenes Geschäft zu gründen suchte, um so schwerer. Erst die vollständigen politischen Umwälzungen, die die Jahre 1813—16 über Offenbach brachten und die mit dem Anfall an Hessen-Darmstadt endeten,[1] gaben ihm die Möglichkeit, sein Ziel zu erreichen.

Es ist ein Verdienst der damaligen hessischen Regierung, die Bedeutung Offenbachs als Industriestadt richtig erkannt und gefördert zu haben. Schon bald nach dem Frankfurter Vertrag brachte die hessische Regierung ein Übereinkommen mit Kurhessen zutande über den Bau einer Schiffbrücke[2] über den Main bei Offenbach und eine Verbindungsstraße der Provinzen Starkenburg und Oberhessen durch das dazwischenliegende kurhessische Gebiet, um den Umweg, den die Offenbacher Waren über Frankfurt machen mußten, zu beseitigen.

Durch ein Allerhöchstes Handelsprivilegium vom 27. August 1819 »die Fabrik- und Handelsstadt Offenbach betreffend« wurde dieser weiter versprochen:

1. Erleichterung der Gewerbesteuer.
2. Errichtung einer Handelskammer.[2]
3. Einführung einer Wechselordnung.
4. Begünstigung von Baulustigen.
5. Volle Gewerbefreiheit für alle Neuzuziehenden.

Dadurch waren alle Schranken für die ungehinderte, freie Entwicklung der Offenbacher Industrie beseitigt und von der damals schon recht vielseitig entwickelten Gewerbetätigkeit zog hiervon die junge Portefeuillesindustrie den größten Nutzen. Es entstanden rasch hinter einander eine ganze Reihe neuer Geschäfte,

---

[1] Durch Staatsvertrag zwischen Preußen, Österreich und beiden Hessen vom 30. Juni 1816 zu Frankfurt.

[2] Die Schiffbrücke wurde 1819 dem Verkehr übergeben, die Handelskammer trat 1821 ins Leben.

zum Teil allerdings von Buchbindern begründete Handwerksbetriebe. Unter den fabrikmäßig betriebenen Geschäften nahm die von dem jüngeren Mönch 1817 in Verbindung mit zwei Freunden, einem Buchbinder und einem Kaufmann, begründete Firma sehr bald eine ganz hervorragende Stellung ein. Es war ihr bestimmt, in kurzer Zeit eine so große Ausdehnung und einen so hohen Grad der Leistungsfähigkeit zu erreichen, daß sie bald die bedeutendste nicht nur in Offenbach sondern der ganzen Welt wurde.

Der Ruf, den sich ihre Fabrikate errangen, und die starke Nachfrage nach denselben machten bald Erweiterungen des Geschäfts notwendig. Außer den zuerst eingestellten Buchbindern und Portefeuillesarbeitern wurden zuerst ein Schreiner für die Etuis aus Holz, Damennecessaires (Nähkästen), dann 1821 ein Gürtler eingestellt, der die bisher aus Paris bezogenen Messingbeschläge verfertigte. Die Inhaber der Firma gingen überhaupt von vornherein darauf aus, sich in bezug auf die verarbeiteten Halbfabrikate möglichst unabhängig zu machen. Es wurde deshalb nacheinander eine ganze Reihe von Hilfsgewerben der Fabrik angegliedert. So wurde im Jahre 1825 eine Schlosser- und Schmiedewerkstätte zur Fabrikation der Beschläge und Schlösser für Necessaires usw. eingerichtet. Darauf wendete man seine Aufmerksamkeit der Stahlwarenfabrikation zu und ließ einen mit dem Schleifen und Polieren des Stahls vertrauten Arbeiter aus Wien kommen.

In den Jahren 1830—33 wurden die ersten größeren Lederpressen, sowie Durchschnitt- und Prägemaschinen für Stahl und Messinggarnituren angeschafft.

Unterdessen hatte sich der Umfang der Fabrikation dieser Firma so ausgedehnt, daß sie schon im Jahre 1835 ca. 175 Personen beschäftigte, darunter Portefeuilles- und Etuisarbeiter, Buchbinder, Schreiner, Gürtler, Schlosser, Stahlschleifer, Graveure, Vergolder, Spengler u. a. m. Sie hatte inzwischen auch angefangen, ihren Absatz direkt ohne Vermittlung Frankfurter Kommissionshäuser zu suchen und exportierte seit Anfang der 30er Jahre in steigendem Maße nach England und anderen Ländern. Der äußere Anlaß zu diesen Veränderungen in der Absatzweise war wohl die am 14. Februar 1828 zustande gekommene Zollvereinigung Preußens und Hessens und der damit beginnende

Zollkrieg beider Länder gegen Frankfurt. Letzterer wurde geführt durch eine äußerst strenge Überwachung der Frankfurter Grenzen, sodann durch Abhaltung einer Konkurrenzmesse in Offenbach. Infolgedessen zog sich nicht nur der Meß- sondern auch der übrige Handelsverkehr Frankfurts mit der wachsenden Ausdehnung des Zollvereins von Jahr zu Jahr mehr nach Offenbach hinüber.

Die Offenbacher Industrie sah ihren gewohnten Absatzmarkt dadurch auf einmal versperrt und sich gezwungen, ihren Absatz entweder auf der Offenbacher Messe oder direkt durch Reisende und Vertreter im In- und Auslande zu suchen. Die völlige Abhängigkeit, in der sich bisher die Offenbacher Industrie vom Frankfurter Markte befunden hatte, hörte damit von selbst auf und, als durch den Beitritt Frankfurts zum Zollverein im Jahre 1835 die Grenzsperre wieder beseitigt wurde, war die Offenbacher Industrie bereits selbständig geworden. Selbst der Wegfall der Offenbacher Messe und das Aufhören des äußerst lebhaften Handelsverkehrs durch deren Rückfall an Frankfurt konnten die Offenbacher Industrie nicht dauernd schädigen, ihr war sogar das Aufhören des Handelsverkehrs mehr oder weniger von Nutzen. Dieser hatte eine enorme Steigerung fast aller Produktionsbedingungen, der Grundrente, des Arbeitslohnes und eine Absorbierung der Kapitalien herbeigeführt, was für die Gewerbetätigkeit nur hemmend wirken konnte. Jetzt nach Verschwinden des Handels standen viele Lagerräume leer und ein großer Teil der Arbeitskräfte, die der große Verkehr herangezogen hatte, waren beschäftigungslos. Infolgedessen sanken Grundrente und Arbeitslöhne und die Industrie fand die günstigsten Vorbedingungen für ein weiteres Aufblühen. Dieses trat denn auch bald ein und besonders war die Portefeuillesindustrie daran beteiligt.

Es wurden jetzt eine ganze Reihe von Firmen begründet, die in größerem Maßstabe als die meisten älteren arbeiteten und zum Teil heute noch existieren. Aus den 6 Geschäften, die Crome 1822 zählte, waren 1846 27 geworden. Auch das Arbeitsfeld der Industrie hatte sich sehr erweitert. Zu den Souvenirs, Etuis und Portefeuilles, die die erste Mönchsche Sozietät verfertigte, waren bis 1822 schon eine Reihe anderer Gegenstände gekommen, wie »Reisenecessaires, Damenkörbe, Damenridiküls, Arbeitstische, Reiseschatullen mit Schreibpulten, Notizbücher mit Kalendern

und andere Modewaren aus Saffian«. In den 20er und 30er Jahren kamen noch hinzu: Tabaksbeutel und Kästchen, Zigarrenetuis, Teekästchen u. a. m. Die Holzgalanteriearbeit spielte damals eine große Rolle, so hatte die Firma Mönch stets ein reichhaltiges Lager exotischer Hölzer und eine andere größere Firma betrieb die Herstellung von Holzgalanteriewaren als Spezialität.

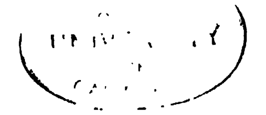
Im übrigen lehnte sich die Portefeuillesindustrie noch gegen Mitte der 40er Jahre stark an die Buchbinderei an. Die Herstellung von Poesie- und Gedenkbüchern, Mappen, Brieftaschen neben allerlei Etuis und Necessaires hatte noch eine hervorragende Bedeutung in der damaligen Portefeuillesfabrikation, die sich noch ganz als Fortbildung der ehemals handwerksmäßigen Buchbinderei charakterisiert. Der größere Teil der damals bestehenden Geschäfte erhob sich denn auch kaum in ihrer Fabrikations- und Absatzweise über den Handwerksbetrieb. Für sie waren der Meßbesuch und Verschleiß im Kleinen fast die einzige Absatzgelegenheiten. Sie waren also gleichsam die Vertreter eines auf die schlechten Verkehrsmöglichkeiten früherer Zeiten aufgebauten gewerblichen Betriebssystems, während gleichzeitig die Firma Mönch und einige andere größere Geschäfte den veränderten Verkehrs- und Absatzverhältnissen entsprechend den Übergang zu einem neuzeitlichen Geschäftsbetrieb vollzogen hatten.

Zweiter Abschnitt.

Die Lederwarenindustrie seit 1845.

Das Jahr 1845 bildet einen Wendepunkt in der Geschichte der Offenbacher, wie überhaupt der gesamten Lederwarenindustrie, insofern in demselben durch eine glückliche Idee des Wiener Lederwarenfabrikanten Daniel Prützmann ein Artikel in dieselbe eingeführt wurde, an dessen Bedeutung für die Branche kein anderer von all den zahlreichen Fabrikationsgegenständen derselben auch nur entfernt heranreicht.

Dieser Artikel ist das Lederportemonnaie mit Metallrahmen, das sich in kurzer Zeit infolge seiner praktischen Vorzüge die größte Beliebtheit errang und alle denselben Zwecken dienende Gebrauchsgegenstände, wie die gestrickten Börsen, Lederbeutel



u. a. m., vom Markte verdrängte. Sein Geburtsjahr war um so glücklicher, als es in eine Zeit fiel, in der die verbesserten Verkehrsmittel, wie Eisenbahnen und Dampfschiffe, der dadurch bewirkte rasch steigende Reiseverkehr einem für den modernen Kulturmenschen so unentbehrlichen Gebrauchsgegenstand schnell Anklang verschaffen mußten.

Die Nachfrage danach war denn auch schon sehr bald eine so enorme, daß es in Offenbach, wo man diesen Artikel sofort aufgriff und verbesserte, an den nötigen Arbeitern fehlte, um den rapid steigenden Bedarf zu befriedigen. Am meisten fehlte es an tüchtigen Metallarbeitern zur Herstellung der Rahmen und Verschlüsse. Von sämtlichen Portefeuillesfabriken war nur die Firma Mönch auf die Herstellung der benötigten Metallteile im eigenen Betrieb eingerichtet, das schnelle Steigen der Nachfrage veranlaßte dieselbe, 1846 zur Verwendung von Dampfkraft zum Antrieb der in ihrem Besitz befindlichen Arbeitsmaschinen überzugehen. Die am Orte bestehenden Gürtler- und Taschenbügelgeschäfte, kleine handwerksmäßige Betriebe, deren Unternehmer von Hause aus Schlosser, Gürtler oder auch Kleinsilberarbeiter, sich jetzt der Gewinn versprechenden Fabrikation dieser neuen Artikel zuwandten und die Begründer dieser heute hoch entwickelten, marktbeherrschenden Spezialindustrie wurden, waren noch zu wenig leistungsfähig, um den rasch wachsenden Bedarf zu decken. Da infolge dessen viele Aufträge unerledigt oder längere Zeit liegen bleiben mußten, wandten sich die Offenbacher Portefeuillesfabrikanten 1848 nach Solingen, der alten Hochburg der Stahlarbeit. Dort hatte die sich anbahnende Entwicklung der Stahl- und Waffenfabrikation in geschlossenen Etablissements zahlreichen hausindustriellen Stahlarbeitern den Erwerb geschmälert; das Offenbacher Angebot kam deshalb sehr gelegen, bald hatten sich zahlreiche geübte Hände in der Solinger Gegend, besonders in Wald, der neuen Erwerbsgelegenheit zugewandt und die Solinger Produktion »in Offenbacher Waren« erreichte in kurzem einen bedeutenden Umfang und versorgte außer Offenbach bald auch Berlin, dessen Lederwarenindustrie in den 50er Jahren emporzukommen begann, mit Tausenden von Groß in billiger Massenware.

Die Stürme der Jahre 1848 und 49 konnten den lebhaften Geschäftsgang nur vorübergehend hemmen, schon 1850 begann

ein neuer, noch großartigerer Aufschwung der Fabrikationstätigkeit in den Portefeuillesfabriken. Die ungeheuer gewachsene Nachfrage überstieg in den nächsten Jahren weitaus die Produktionsfähigkeit derselben. Die Bestellungen lauteten gar nicht mehr auf eine bestimmte Zahl, es blieb den Fabrikanten überlassen, so viel zu liefern, als sie herstellen konnten. Die Großisten in den überseeischen Handelsplätzen, London, New-York und Hamburg, nahmen alle Waren gegen Kasse auf, die sie bekommen konnten.

Zu den Lederportemonnaies kamen dann in den 50er Jahren die Damentaschen, die ihre Vorläufer schon im 16. und 17. Jahrhundert hatten (Margaretentasche), und jetzt wieder Mode wurden, sodann Geld- und Kouriertaschen. Der enorm gesteigerte Reiseverkehr rief eine stark wachsende Nachfrage nach Reisetaschen und -Koffern, Reisenecessaires hervor. Die Herstellung derselben wird sowohl von einer Anzahl Portefeuillesfabriken, als auch von Spezialbetrieben, sogenannten Sattlerwarenfabriken, aufgenommen. Ein sehr glücklicher Griff war ferner die Aufnahme der Fabrikation von Photographiealbums, die 1858 von Paris aus einer der größten Offenbacher Firmen zugetragen, von dieser verbessert und mit großem Erfolg auf den Markt gebracht wurden. Andere Firmen folgten ihrem Beispiel und einzelne von ihnen beschäftigten sich in der Folge fast ausschließlich mit der Herstellung dieses Artikels, der sich rasch große Beliebtheit errang und in großen Mengen nach Amerika, England und anderen Ländern exportiert wurde.

Der Export nimmt überhaupt jetzt sehr rasch zu, in demselben Maße als die Verbesserung der Verkehrsmittel eine Versendung der Fabrikate erleichtert. Finck schätzt anfangs der 60er Jahre die Höhe desselben auf 70% der gesamten Offenbacher Produktion, deren rapides Anwachsen hauptsächlich der Vergrößerung der Ausfuhr zuzuschreiben ist.

Wie schnell sich die Produktionsziffer erhöht hatte, zeigt die rasche Vermehrung der in der Offenbacher Lederwarenindustrie beschäftigten Arbeiter. Nach einer 1846 vorgenommenen Gewerbezählung gab es damals in Offenbach 27 Geschäfte mit 664 Arbeitern, deren Zahl 1856 nach einer Schätzung sich auf 2500, mit den Hilfsgewerben auf 3000 erhöht hatte. Finck schätzt 1863 die Zahl der in der Lederwarenindustrie und sämtlichen

Hilfsgewerben beschäftigten Arbeitskräfte sogar auf 5—6000, was jedoch zu viel sein dürfte.

Neben der Firma Mönch war noch eine ganze Anzahl Firmen in die Höhe gekommen und hatten größeren Einfluß auf die Bestimmung der Mode und Fabrikationsrichtung erlangt. Mit der Möglichkeit der Produktion in Massen infolge der gesteigerten Nachfrage beginnen andere Geschäftsprinzipien sich bei der Fabrikation geltend zu machen und dies um so mehr, als an der Stelle des gelernten Handwerksmeisters mehr und mehr der kaufmännisch gebildete Fabrikant die Leitung derselben übernimmt. Während man vorher als Geschäftsprinzip die höchstmögliche Güte und Vollendung der Fabrikate hochgehalten hatte, kam jetzt in den 50er Jahren der Unternehmergrundsatz »der Produktion in Masse für das große Publikum mit geringerem Profit« mehr zur Geltung, d. h. man suchte jetzt durch Verbilligung der Preise auf Kosten der Qualität der Ware, dieselbe einem größeren Publikum zugänglich zu machen.

Dieses Geschäftsprinzip wurde hauptsächlich von den Großhändlern getragen, die von der Mitte der 50er und noch mehr in den 60er Jahren wachsenden Einfluß auf die Fabrikation und den Absatz der Offenbacher Lederwaren erhielten. Ihren Sitz hatten dieselben vorwiegend im nahen Frankfurt, während in Offenbach selbst mehr eigentliche Fabrikanten ansässig waren, die teilweise an solideren Geschäftsprinzipien festhielten, wenn sie sich auch der Zeitströmung nicht entgegenstellen konnten.

Die geringe Ware wurde größtenteils exportiert, besonders nach Amerika und England, von wo sie in großen Mengen in die Kolonien weitergingen. In den meisten Geschäften, zumal den neueren, wurde nichts anderes, als diese geringe Exportware gemacht. Freilich war dies auch bei dem großen Mangel an tüchtigen Arbeitern nicht gut anders möglich, da diese erst mühsam und keinenfalls so rasch, als die Produktion zunahm, herangezogen werden konnten.

Auch so war der Mangel an Arbeitern ein sehr großer und man half sich durch stärkere Heranziehung der Heimarbeit, durch die man die ländliche Bevölkerung der Umgegend in höherem Maße als bisher für die Lederwarenindustrie nutzbar machen konnte. Die Hausindustrie verdankt dieser Zeit des Aufschwungs ihre Ausbreitung, vorher hatte man nur kränklichen oder älteren

Arbeitern oder solchen, die in einzelnen Artikeln besonderes leisteten, erlaubt, zu Hause zu arbeiten. (Die Inhaber der Firma Mönch wollten z. B. bis zuletzt nichts von der Hausindustrie wissen, weil sie von ihr Schädigung durch Verschleppung der Muster fürchteten. Erst in der letzten Zeit ihres Bestehens machte sie mehr Gebrauch davon.)

Die ersten Heimarbeiter waren auch vorwiegend in der Stadt oder der nächsten Umgebung ansässig, während jetzt von der Mitte der 50er Jahre an sie sich auf die entfernteren Ortschaften auszudehnen beginnt, was sich heute noch immer fortsetzt. Die Hausindustrie erhält jetzt auch einen ganz anderen Charakter. Die Heimarbeiter, die in den 40er Jahren fast ausschließlich allein oder mit Beihilfe von Familienangehörigen arbeiteten, fangen jetzt mehr und mehr mit fremden Hilfskräften in größerem Maßstabe als bisher direkt für Großhändler zu produzieren an, die mit Hilfe dieser Leute den eigentlichen Fabrikanten zu umgehen suchen. Die Frankfurter Großisten hatten den größten Anteil an der Entstehung und Entwicklung der Hausindustrie seit den 50er Jahren, da die geringe Ware, welche sie herstellen ließen, keine sehr geübten Arbeiter erforderte.

Dadurch, daß die Heimarbeiter vielfach selbst Hilfskräfte, wie Lehrlinge und andere männliche und weibliche Gehilfen oder auch Angehörige beschäftigten, war eine rasche Ausdehnung der Hausindustrie ermöglicht und so waren schon Anfang der 60er Jahre eine große Zahl von Heimarbeitern in der Stadt und noch mehr in den umliegenden Orten auf hessischem und kurhessischem Gebiet für die Offenbacher und Frankfurter Lederwarenindustrie tätig, die fast ausschließlich billige Massenware für den Export herstellten.

Infolge des glänzenden Geschäftsgangs hatte die Zahl der Fabriken rasch zugenommen. Finck zählt 1863 bereits 20 größere Geschäfte von 40 bis zu 300 Arbeitern und 25 mittlere von 15—40 Arbeitern allein in Offenbach, daneben noch eine ganze Anzahl kleinerer Geschäfte. Aber auch an zahlreichen anderen Orten hatte die Lederwarenindustrie Boden gefaßt, so in Berlin, Stuttgart, Nürnberg, Leipzig, Braunschweig, Freiberg i. S., München, Eilenburg, Striegau, Mühlheim a. Rh., Gießen, Wiesbaden, Mainz, Bingen, Würzburg und in dem nahen Frankfurt. In den meisten Fällen war die Lederwarenindustrie an diese Plätze von

solchen Leuten verpflanzt worden, die in Offenbach ihre technische Ausbildung erhalten hatten.

In Frankfurt war die erste bedeutendere Firma in der ersten Hälfte der 40er Jahre begründet worden, die ihre Tätigkeit besonders auf die Herstellung der neu aufkommenden Portemonnaies, Geldtäschchen, Damentaschen und anderer Taschen richtete. Zu ihr waren in rascher Folge weitere Geschäfte hinzugetreten, teils auch von Offenbach dorthin übergesiedelt, so daß Anfang der 60er Jahre dort 7 größere und eine Anzahl kleinere bestanden, die zusammen gegen 300 Personen beschäftigten. Noch viel stärker und schneller als die Frankfurter, hatte sich die Lederwarenindustrie in Berlin entwickelt. Sie war dort in den 20er und 30er Jahren des letzten Jahrhunderts noch fast vollständig mit der Buchbinderei in handwerksmäßigen Betrieben vereinigt und wurde erst durch den wirtschaftlichen Aufschwung der 40er und 50er Jahre zugleich mit der Papiergalanteriefabrikation von der Mutterbranche getrennt und zur Spezialindustrie erhoben. Auch hier trat in den 50er Jahren der Kaufmann an die Stelle des Handwerksmeisters.

Was die Berliner von Anfang an sehr von der Offenbacher Lederwarenindustrie unterschied, ist ihre sehr dezentralisierte Betriebsweise und die Ausdehnung, in der sie schon sehr früh die Hausindustrie entwickelte. Während es in Offenbach zahlreiche große Fabrikbetriebe gab (die Firma Mönch hatte schon 1855 ca. 400 Arbeiter), beschäftigte Berlin 1863 in 8 Geschäften 24—60, in weiteren 8: 12—24, in 10: 10—12, in 12: 6—8 und in 20 weniger als 6 Gehilfen, zusammen in 68 Geschäften gegen 600 Personen.

Die geringe Qualität, die die Berliner Lederware von jeher — mit Ausnahme der Albumbranche — aufweist und die wieder eine Folge des großen Mangels an einem tüchtigen Arbeiterstamm war, wie ihn die älteren Produktionsorte der Branche, Wien, Paris und Offenbach, besitzen, ist der Grund für die große Ausdehnung, die die Hausindustrie und zwar das Zwischenmeistersystem in Berlin annahm. Durch die Ausnutzung des letzteren war die Berliner Lederwarenindustrie in der Lage, sehr billig zu produzieren und Offenbach in der geringen Exportware zunehmende Konkurrenz zu machen.

Außer Berlin und Frankfurt, das übrigens ganz im Offenbacher Genre arbeitet, hatten nur noch Stuttgart, Nürnberg, Leipzig und vielleicht noch Braunschweig eine bedeutendere Fabrikation von Portefeuilleswaren entwickelt, die jedoch an Bedeutung weit hinter der Berliner zurückstand.

Auf einer viel höheren Stufe als die inländischen standen damals schon die Wiener, Pariser und Londoner Rivalinnen der Offenbacher Lederwarenindustrie. Besonders die Wiener Ledergalanteriewarenindustrie war seit Anfang der 40er Jahre, nachdem der Franzose Charles Girardet sich dort als Fabrikant etabliert hatte, von dem bisher dort gepflegten einfacheren Offenbacher Genre immer mehr zu einer kunstvollen Ausstattung und Verfeinerung ihrer Fabrikate übergegangen, wobei auf künstlerische Modelle und Ornamente, reiche und gewählte Verwendung der zu Gebote stehenden Materialien das Hauptgewicht gelegt wurde. Unterstützt wurde die Wiener Industrie in diesem Bestreben durch die zahlreichen, aufs höchste ausgebildeten einheimischen Kunstgewerbe, die in Offenbach fast gänzlich fehlten, sodaß es Wien auf dem von diesem eingeschlagenen Wege nicht zu folgen vermochte. In der Herstellung feiner und feinster Rahmen, Bügel, Beschläge etc. in Mattvergoldung war z. B. Wien in dieser Zeit ganz unerreichbar.

Konkurrierte die Wiener Lederwarenindustrie mit der Offenbacher in allen Produktionsgebieten dieser Branche, so waren die Pariser und Londoner besonders groß in der Herstellung kostbarer und luxuriöser Reiseartikel, wie sie in Offenbach wegen der noch zu geringen Kaufkraft des heimischen Publikums nicht hergestellt werden konnten. Paris verfertigte übrigens auch in einigen Betrieben die Artikel der eigentlichen Portefeuillesbranche, die man in Frankreich unter dem Namen »Maroquinerie« nach dem Maroquin (roter Saffian) zusammenfaßt. Die Pariser Lederwarenindustrie ist keineswegs originell, die Reiseartikelfabrikation war in der Hauptsache von London übernommen, die Herstellung kleinerer Lederwaren Offenbacher und Wiener Art von einem Wiener Namens Schloß, einem sehr erfindungsreichen, tüchtigen Unternehmer, in den 30er Jahren nach Paris gebracht worden. Immerhin hatten es die Franzosen verstanden, mit dem ihnen angeborenen Geschmack ihren Fabrikaten eine gewisse Originalität zu geben und ihren Lehrmeistern rasch starke Konkurrenz zu

machen. So hatte sich auch in Paris während der 50er Jahre die Produktion an Lederwaren sehr gesteigert und es war als sehr ernster Mitbewerber auf dem Weltmarkte aufzutreten im Stande, wobei ihm ebenfalls die Unterstützung durch zahlreiche leistungsfähige Hilfsgewerbe sehr von Nutzen war.

In England hatte sich die Reiseartikelbranche schon frühzeitig sehr entwickelt. Ihr Hauptsitz war London, aber auch Birmingham, Sheffield und Bristol leisteten Bedeutendes. Die große Wohlhabenheit der Bevölkerung und der stärker als in anderen Ländern entwickelte Reiseverkehr riefen schon sehr früh eine starke Nachfrage nach Reise-Taschen, Toiletten und Necessaires hervor. Infolge dessen war die einschlägige Industrie sehr leistungsfähig geworden und es war für deutsche Firmen der Wettbewerb in diesen Artikeln ein sehr schwerer, denn so sehr sich auch einige Firmen, darunter auch Mönch in Offenbach, diese Branche hochzubringen bemühten, so dauerte es doch geraume Zeit, bis die deutsche Industrie den Vorsprung Englands, Frankreichs und Wiens einigermaßen wettgemacht hatte.

Die drei großen ausländischen Konkurrenzplätze Offenbachs unterschieden sich damals von letzterem sehr in der Betriebsweise der Lederwarenindustrie. Denn während es in Offenbach, ebenso an anderen deutschen Plätzen (Nürnberg), eine ganze Anzahl Firmen gab, die in den eigenen geschlossenen Werkstätten alle einzelnen Teile der verschiedenartigsten Lederwaren selbst verfertigten und die Waren vollständig fertig lieferten, war diese Industrie in Frankreich und England in eine größere Zahl selbständiger Industriezweige geteilt, die sich vielfach wieder in einzelne spezielle Branchen verzweigten.

Der Grund davon war, daß in Offenbach die Hilfsgewerbe, zumal deren wichtigste, die Metallbranche, noch zu wenig entwickelt und leistungsfähig waren. Diese hatte auf der einen Seite in der Stahlwarenfabrikation mit der Konkurrenz der Solinger, billig mit Wasserkraft arbeitenden Hausindustrie zu kämpfen, auf der anderen mit der hochentwickelten Wiener Feingürtlerei, sodann mit der Pariser und Londoner, von denen die erstere in der Herstellung von Beschlägen, Verschlüssen, Charnieren, letztere von Schlössern zu Necessaires etc. groß war. Ihre Entwicklung war dadurch sehr gehemmt, zumal, wie schon bemerkt, ihr tüchtige Arbeiter damals fast noch ganz fehlten.

Trotzdem hatte sich auch in diesen Branchen die Zahl der Betriebe sehr vermehrt. Aus der kleinen Zahl von Gürtlern und Stahlarbeitern, die 1846 für die Lederwarenindustrie die Metallteile verfertigten, waren 1856 bereits 18 Geschäfte von Stahlwaren, Stahlbügeln und vergoldeten Rahmen und Garnituren geworden, zumeist noch kleineren Umfangs, wenn auch eine Gürtlerei Mitte der 50er Jahre bereits an 100 Leute beschäftigte und mit Dampfkraft arbeitete. Daneben gab es noch 15 ganz kleine handwerksmäßige Stahlschleifereien und Gürtler. Die noch geringe Leistungsfähigkeit dieser Geschäfte hatte einige größere Portefeuillesfabriken veranlaßt, nach dem Vorbilde der Firma Mönch Stahlschleiferen und Gürtlereien mit ihrem Betriebe zu vereinigen, sodaß es Anfang der 60er Jahre 5 solcher Fabriken in Offenbach gab.

Außerdem waren noch eine Reihe selbständiger Hilfsgewerbe entstanden, wie Holz- und Elfenbeinschneidereien, Gravier- und Prägeanstalten, Sattlereien u. a. m., die diese Arbeiten für solche Betriebe übernahmen, die sie nicht in eigener Werkstatt ausführten.

Die ungeheuer gesteigerte Nachfrage nach Lederwaren hatte also in verhältnismäßig kurzer Zeit ein rapides Anwachsen der Industrie zur Folge gehabt. Finck glaubt, daß sich die Produktion von Lederwaren in den 50er Jahren vervierfacht hat. Die Folgen dieser Entwicklung machten sich denn auch bald in einer zunehmenden Konkurrenz, sowohl der einzelnen Firmen wie der verschiedenen Produktionsorte unter einander, bemerkbar. Solange freilich der allgemeine wirtschaftliche Aufschwung und die Hochkonjunktur dauerten, kam man leicht darüber hinaus. Erst als gegen Mitte der 60er Jahre infolge der kriegerischen Ereignisse in den Vereinigten Staaten diese zu einer sehr starken Erhöhung der Zölle veranlaßt wurden und die Spannung im Zollverein vor dessen Erneuerung und zwischen Preußen und Österreich große Beunruhigung in bezug auf die zukünftige Gestaltung der handelspolitischen Verhältnisse in Deutschland wachgerufen hatte, erlitt der Absatz in diese Länder eine starke Einschränkung.

Schon im Jahre 1857 hatte der Absatz nach den Vereinigten Staaten infolge der dort ausgebrochenen heftigen Krise eine vorübergehende Störung erfahren. Mit der Zollabschließung, die nach Beendigung des Sezessionskrieges mit Rücksicht auf die

einheimische, noch in den Anfängen befindliche Lederwarenindustrie bestehen blieb, wurde er nun dauernd getroffen. Dies war um so empfindlicher, als gerade die geringe und billige Exportware, die damals in Offenbach hauptsächlich hergestellt wurde, von den hohen Zöllen am meisten belastet und deshalb gegen die aufkommende einheimische Konkurrenz ein Wettbewerb darin mit der Zeit sehr schwierig war.

Auch Rußland erhöhte 1865 seine Zölle, nachdem es sich gerade zu einem guten Absatzgebiet zu entwickeln begonnen hatte. Die Ereignisse von 1866 legten dann während des Krieges bis zum Oktober die Tätigkeit in den Offenbacher Portefeuillesfabriken ganz lahm, die Arbeiter wurden entlassen oder 2—3 Tage auf Lager beschäftigt. In den nächsten Jahren läßt die politische Ungewißheit das Geschäft nicht recht in Schwung kommen. Der zurückgehende Export bewirkt ein Überangebot auf dem heimischen Markte, wobei sich die Konkurrenz der viel billiger arbeitenden Berliner und Pariser Firmen für die Offenbacher sehr fühlbar macht.

Der Stillstand und teilweise Rückgang, welche durch die geschilderten ungünstigen Verhältnisse während der zweiten Hälfte der 60er Jahre in die Entwicklung der Offenbacher Lederwarenindustrie gebracht werden, machen dann in den Gründerjahren einem neuen Aufflackern der Geschäftstätigkeit Platz, das besonders dem jüngsten Zweige der Industrie, der Albumbranche, zu einem bedeutenden Aufschwung verhilft. Das Darniederliegen der Pariser Industrie infolge der Kriegsereignisse ist der Offenbacher in den ersten Jahren des 70er Jahrzehnts sehr von Nutzen und es kommt noch einmal zu einem sehr lebhaften Geschäftsgang, der 1872 seinen Höhepunkt erreicht und die Begründung einer Anzahl neuer Geschäfte veranlaßt.

Die Krise von 1873 und die ihr folgende lange Depression brachte dann einen ziemlich starken Rückgang in der Jahresproduktion der Offenbacher Lederwarenindustrie und der Zahl der von ihr beschäftigten Arbeiter. Sie bereitete einer Entwicklung der Offenbacher Lederwarenindustrie ein Ende, die für das gesamte Gewerbeleben dieser Stadt von größter Bedeutung war. Letztere geht daraus hervor, daß 1856 in derselben mit Hilfsgewerben ca. 3000 Arbeiter beschäftigt waren, die zum Teil

allerdings auf dem Lande ansässig zur Arbeit in die Stadt kamen, wobei diese noch nicht 13000 Einwohner zählte.

Durch die rapide Entwicklung der Lederwarenindustrie hatte die Offenbacher Gewerbetätigkeit ein ganz anderes Gesicht bekommen. Bis zum Anfang des vergangenen Jahrhunderts war dieselbe noch fast vollständig von der von den französischen Refugiés nach Offenbach gebrachten, meist kleingewerblichen Textilindustrie beherrscht. Diese war äußerst vielseitig und umfaßte Leine-, Wollen-, Plüsch-, Kaffa (Art Plüsch)-, Filz- und Seidenweberei, ferner Hut-, Wachstuch- und Posamenteriewarenfabrikation. Am zahlreichsten waren die Strumpfweber vertreten, die zuerst nur wollene Strümpfe herstellten, worauf sie 1763 durch fürstliche Verordnung unter Zusammenfassung zu einer Zunft Produktions- und Handelsprivilegien erhielten.

Die von England ausgehende Umwälzung der Technik der Textilindustrie hatte dann im Verein mit der Zunahme des Großbetriebs, dem Aufkommen der Baumwollenverarbeitung und den Änderungen der Mode diese Strumpfwirker schon zu Anfang des letzten Jahrhunderts gezwungen, zur Herstellung qualifizierterer Artikel und Verwendung feinerer Rohstoffe als Wolle überzugehen. Eine Anzahl hatte auch den handwerksmäßigen mit dem Fabrikbetrieb vertauscht. Diese größeren Betriebe fabrizierten 1822 (nach Cromé): Seidene und floretseidene Strümpfe, Handschuhe, Geldbeutel (Börsen), baumwollene Strümpfe nach englischer Art, Gallet, wollene und baumwollene Kappen, Kinderkleider, gefärbte Sayetten u. a. m.

Während es so den größeren Betrieben gelang, mit der Zeit zu gehen, wurden die kleineren Strumpfwirker durch die zunehmende großindustrielle Produktionsweise nach Gründung des Zollvereins rasch auf den Aussterbeetat gesetzt, ebenso auch die Leine-, Plüsch- und Seidenweber. Aber auch für die anderen Zweige der Textilindustrie schlug die Stunde. Von den angeführten Artikeln der größeren Strumpfwirkereien fiel die Mehrzahl der veränderten Mode oder der Konkurrenz anderer Plätze allmählich zum Opfer, sodaß bis zu dem Aufkommen der Lederportemonnaies die Herstellung von gestrickten Börsen der Hauptfabrikationsartikel dieser Branche war, der auf der ganzen zivilisierten Welt Absatz fand. Die Lederportemonnaies verdrängten die Börsen zuerst rasch auf dem Kontinent und dann auch in den anderen

Weltteilen. In den 50er Jahren des letzten Jahrhunderts geht daher dieses Gewerbe rasch zurück, von dem sich bis heute nur die Trikotstrickerei in geringen Resten erhalten hat.

Die Lederwarenindustrie hat aber nicht nur direkt sondern unzweifelhaft auch indirekt den Rückgang der Textilgewerbe beschleunigt. Dies geschah einmal durch Steigerung der Arbeitslöhne, die ihr den gesamten Nachwuchs zuführt und die Textilindustrie gegenüber den auswärtigen Konkurrenzplätzen zum Wettbewerb unfähig macht, sodann aber dadurch, daß sie weitsichtigeren und unternehmenden Köpfen als das beste Arbeitsfeld erscheinen mußte, was einzelne Börsenfabrikanten veranlaßt, zu ihr überzugehen.[1]

Dem Untergang der Börsenfabrikation folgte von den 60er bis 80er Jahren das Verschwinden der Baumwollenweberei, der Wachstuch- und Hutfabrikation, die sämtlich auf die Dauer mit der billiger produzierenden in- und ausländischen Konkurrenz den Wettbewerb nicht aushalten konnten. Fast allein geblieben ist nur das Posamenteriegewerbe, dem sich anfangs der 50er Jahre die Fabrikation von Passementerie- (Besatz)artikeln anschloß, die heute viele Arbeitskräfte in der Rhön und im Spessart (ca. 3000) hausindustriell beschäftigt.

Obgleich die Lederwarenindustrie, wie aus dem Gesagten hervorgeht, den Niedergang der Textilgewerbe in Offenbach zum Teil veranlaßte, so hat sie gleichzeitig der in der Stadt und der näheren Umgebung ansässigen Bevölkerung Ersatz für das Wegfallen der hausgewerblichen Beschäftigung geboten und größere Notstände verhindert, wie sie anderwärts dadurch hervorgerufen worden sind.

In Anbetracht der überragenden Bedeutung, welche die Lederwarenindustrie für das Erwerbsleben der Stadt Offenbach und ihrer näheren Umgebung seit ihrem großen Aufschwung gewonnen hatte, waren die Folgen der großen Krise von 1873 und der nachfolgenden Depression für sie um so fühlbarer. Die Verheerungen, welche dieselbe im internationalen Wirtschaftsleben angerichtet hatte, schwächten die Kaufkraft in den wichtigsten Absatzgebieten dieser Industrie auf Jahre hinaus. Die Zoll-

[1] So der jetzige Präsident der Offenbacher Handelskammer, Geh. Kommerzienrat Weintraud, der 1851 zu der Lederwarenfabrikation überging.

erhöhungen in einer Reihe von Ländern von der Mitte der 70er Jahre an hatten das Emporkommen der dort ansässigen Konkurrenzindustrien zur Folge, so daß der Absatz dorthin von Jahr zu Jahr mehr eingeengt wurde. Dies war der Fall in den Vereinigten Staaten, Rußland, Frankreich, Österreich, der Schweiz u. a. m. Die natürliche Folge war, daß sich das Angebot der in ihrer Produktionsfähigkeit so enorm gesteigerten Industrie nunmehr auf die dem freien Verkehr noch offenen Märkte zusammendrängt. So kommt es, daß die deutsche Lederwarenindustrie selbst auf dem Inlandsmarkte, der an sich schon wenig kaufkräftig, auch noch der Konkurrenz des Auslandes sich zu erwehren hatte.

Das Überangebot war besonders stark in der geringen Ware, die Berlin und das inzwischen wieder emporgekommene Paris sehr billig auf den Markt zu werfen imstande waren, während in besserer Ware Wien den Markt beherrschte. Für Offenbach war der Wettbewerb nach beiden Richtungen sehr schwer und es zeigten sich jetzt die Schattenseiten des Geschäftsprinzips, welches des leichteren Geschäfts halber der fast ausschließlichen Herstellung ordinärer Ware den Vorzug gegeben und die bessere vernachlässigt hatte.

Die eigentliche Portefeuillesindustrie war dadurch sehr zurückgekommen und der Nachwuchs an tüchtigen Arbeitern durchaus ungenügend, umsomehr als mehrere sehr leistungsfähige große Betriebe sich fast ausschließlich auf die Herstellung von Albums geworfen hatten, während andere, wie die Firma Mönch,[1] allzusehr am Alten klebend zu wenig mit der Zeit fortgeschritten waren. Infolgedessen war den jungen Arbeitern selten Gelegenheit geboten, in dieser Branche etwas Tüchtiges zu lernen. Der alte Stamm tüchtiger Arbeiter war allmählich zusammengeschmolzen und es war damals nur aus Wien Ersatz zu bekommen.

---

[1] Diese Firma, welche in früherer Zeit die Schule für einen großen Teil der Portefeuillesarbeiter Offenbachs abgegeben hatte, war seit Mitte der 50er Jahre nach dem Ausscheiden ihrer ersten Leiter fast vollständig aus ihrer führenden Stellung verdrängt worden und in den 70er Jahren zu dem Schatten ihrer einstigen Größe herabgesunken. 1880 trat die Firma in Liquidation durch Kündigung ihres Teilhabers Herrn Jakob Mönch, des einzigen ihr noch angehörenden Mitgliedes dieser Familie. Derselbe wandte sich dann ganz der Feingürtlerei zu, die er im alten Geschäft geleitet hatte, und besitzt heute wieder das größte und erste Geschäft dieser Branche.

Als nun das Nachlassen des Exports zur notwendigen Folge hatte, daß man sich jetzt wieder zur Fabrikation einer qualitativ höher stehenden Ware bequemen mußte, schon um auf dem noch einzig freien Markte, der die bessere Ware bevorzugt, in England, konkurrenzfähig zu bleiben, sah man sich genötigt, um die Portefeuillesindustrie wieder in die Höhe zu bringen, die Leistungsfähigkeit der Arbeiterschaft auf eine höhere Stufe zu heben.

Bis aber diese erklommen war und Offenbach mit Wien und Paris usw. in der Fabrikation besserer Portefeuillesware wieder mit Erfolg konkurrieren konnte, gingen Jahre vorüber, die zu den trübsten gehören, welche die Offenbacher Lederwarenindustrie je durchzumachen hatte. Weitgehende Produktionseinschränkungen, die man schon 1876 in den größeren Betrieben auf 25% schätzte und die dann noch weitergingen, waren unvermeidlich, die Fabrikatpreise waren bei der ständigen Überproduktion gedrückt und der Export wurde immer schwieriger. Im Jahre 1878 berechnete man den Wert der Offenbacher Lederwarenfabrikation auf nur noch 7 Millionen Mark pro Jahr.[1]

Glücklicherweise hatte sich unterdessen die Leistungsfähigkeit der für die Lederwarenindustrie tätigen Taschenbügel- und Gürtlerwarenfabriken in Offenbach sehr gehoben. Gegen die billig arbeitende Solinger, Pariser und Thüringer Konkurrenz in geringer und mittlerer Ware nicht wettbewerbsfähig, hatte sich diese Industrie auf die Herstellung von Waren besserer Qualität verlegt und es kam ihr gegen Ende der 70er Jahre der Umstand zu statten, daß die Mode sich von der von Wien beherrschten Mattvergoldung, der sogenannten Blankvergoldung zuwandte, in der die Offenbacher Firmen Hervorragendes leisteten.

Mit der Hebung dieses Hilfsgewerbezweiges war für die Offenbacher Lederwarenindustrie ein Haupthindernis aus dem Wege geräumt, das ihr bisher die Konkurrenz mit den anderen Hauptplätzen dieser Branche so sehr erschwert hatte, und so konnte jetzt am Ende der 70er und Anfang der 80er Jahre die Leistungsfähigkeit derselben zusehends steigen. Die Qualität der »Offenbacher Ware« hebt sich von Jahr zu Jahr, Offenbacher Neuheiten werden wieder tonangebend und beherrschen den Markt.

---

[1] Finck nahm 1863 den Wert der Jahresproduktion mit sämtlichen Hilfsgewerben auf 5—5½ Millionen Taler an.

Noch mehr als die Hebung der Hilfsgewerbe ist aber die größere, bereits in mehreren Generationen gesammelte Erfahrung der Offenbacher Lederwarenfabrikanten und die hervorragende Schulung ihres erprobten Arbeiterstammes vor allen anderen günstigen Umständen die Voraussetzung gewesen für das Wiederaufsteigen der Offenbacher Lederwarenindustrie in ihre frühere führende Stellung in dieser Branche, die sie sich bis heute erhalten hat.

Zu Anfang der 80er Jahre war der Anpassungsprozeß an die veränderten Verhältnisse vollzogen und nach einigen weiteren Jahren der Stagnation kann die Offenbacher Handelskammer in ihrem Jahresbericht von 1886 zum ersten Male wieder von einer Steigerung der Produktion berichten, die sich dann, gestützt auf den wirtschaftlichen Aufschwung, am Ende der 80er Jahre stärker fortsetzt und nach einem Rückschlag von 1891 bis 1893 im Jahre 1894 wieder beginnt und eine von Jahr zu Jahr steigende sehr lebhafte Tätigkeit mit sich bringt, die ihren Höhepunkt in den Jahren 1899 und 1900 erreicht und dann mit Niedergang der Konjunktur einer Minderbeschäftigung Platz macht.

Im allgemeinen hat die Lederwarenindustrie Offenbachs im Wechsel der Zeiten, wie wir gezeigt haben, ihren Platz an der Spitze dieser Industrie behauptet, trotz der günstigeren Produktionsbedingungen ihrer hauptstädtischen Konkurrenzplätze, und es scheint, daß der hohe Stand ihrer Leistungsfähigkeit ihr diesen Platz auch für die nächste Zukunft verbürgen wird.

Zweiter Teil.

Die Organisation der Produktion und des Absatzes in der Lederwarenindustrie in Offenbach und Umgebung.

Erster Abschnitt.

Die Produktionsverhältnisse.

1. Das Arbeitsgebiet der modernen Lederwarenindustrie und ihre Produktionsmittel.

Das Arbeitsgebiet der Lederwarenindustrie hat sich im Laufe der Zeit sehr erweitert. Zu den Artikeln der eigentlichen Portefeuillesindustrie im weiteren Sinne kamen die der Täschner- und Sattlerwarenbranchen, sodann bildete sich die Albumbranche durch das Aufkommen der Photographiealbums, welche die vorher vielfach angefertigten Souvenirs, Poesie- und Stammbücher in Offenbach ziemlich verdrängten, zu einem selbständigen Fabrikationszweige aus. Die Portefeuillesindustrie teilt man von jeher in verschiedene Unterbranchen ein. Diese sind:

1. Die geschlossene oder Kastenarbeit. Diese ist aus der alten buchbinderlichen Futteralarbeit hervorgegangen.
2. Die weiche Arbeit. Bei dieser wird das Leder meist allein ohne Verbindung mit festeren Stoffen oder nur mit Futterstoffen, Papier oder Pappe verarbeitet. Hierzu rechnen Brief-, Visiten-, Balltäschchen und Aktenmappen.
3. Die Rahmenarbeit. Hier wird im Gegensatz zu Nr. 2 durch einen Metallrahmen dem Gegenstand Form und Halt gegeben. Dazu gehören Zigarren- und Zigaretten-Etuis und streng genommen auch das Portemonnaie in seiner ersten Form mit vollständig umschließendem Rahmen, das nur noch wenig hergestellt wird.

4. Die Tresor- (resp. Portetresor)-branche. Sie sind die moderne Form der Portemonnaies und unterscheiden sich von diesen und der späteren Form, den sogenannten Geldtäschchen oder, wie sie heute gewöhnlich heißen, den Beuteln oder Börsen, dadurch, daß sie keinen Rahmen oder Bügel besitzen oder letzteren doch nur zum Verschluß eines Innenfachs, während die Beutelportemonnaies einen Bügelverschluß mit angehängtem je nach Mode und Bestimmung mehr oder weniger großem Beutel haben. Der Verschluß des Tresors geschieht dagegen wie bei den Mappen und Brieftaschen durch eine Klappe.

An diese vier Hauptgruppen der eigentlichen Portefeuillesindustrie, von denen man ursprünglich nur die beiden ersten kannte, reihte sich dann die Taschenbranche (Geld-, Damen-, Kuriertaschen) an, zu denen die Beutel- oder Börsenbranche einen Übergang bildet. In Offenbach sind unter dem Ausdruck Portefeuillesindustrie beide Branchen einbegriffen, ebenso die Ledergalanterie im engeren Sinne. Unter letzterer, die teilweise noch jung ist, versteht man die Herstellung von Schreibmappen und Unterlagen, Photographie-Rahmen, Kasten und Ständer, Gestelle für Uhren, Thermometer und eine große Anzahl anderer Dinge. Sie hat ebenso wie die Albumbranche viele Berührungspunkte mit der Papiergalanterie und durch diese mit der Buchbinderei erhalten.

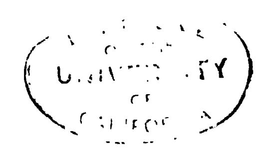
Von den drei Hauptbranchen der Lederwarenindustrie ist die Portefeuillesbranche noch immer weitaus die bedeutendste. Doch hat sich auch die Sattlerwaren- oder Reiseartikelbranche in den letzten Jahren sehr gehoben und ist ebenso wie die Portefeuillesindustrie heute jeder Konkurrenz des In- und Auslandes ebenbürtig. Sie wird heute von ca. 30 Firmen betrieben, wovon ungefähr die eine Hälfte Spezialbetriebe sind, die andere sie neben der Portefeuillesfabrikation betreibt. Die Hauptartikel dieser Branche sind heute Reise-Taschen, Säcke und Rollen, Lederkoffer, Reisenecessaires, Toiletten-, Geld- und Kuriertaschen, Stock-, Schirm- und Gewehrfutterale u. a. m. Bei einzelnen Artikeln, wie Reiserollen, Mappen etc., greifen beide Branchen in einander über. Nicht zu den sogenannten Galanteriesattlerwaren rechnen: Militär- und Feuerwehreffekten, Schulranzen und ordinäre Taschen, deren Fabrikation in Offenbach und Frankfurt in besonderen Be-

trieben geschieht. Die größte Spezialfirma in feinen Sattlerwaren hat heute über 100 Arbeitskräfte.

Die Albumbranche ist seit der Mitte der 80er Jahre durch die Abwendung der Mode, die von England ausgehend noch heute nicht überwunden ist, sehr unbedeutend geworden und die drei bedeutendsten Spezialbetriebe derselben sahen sich genötigt, wieder auf die anderen Branchen zurückzugreifen.

Innerhalb der Portefeuillesindustrie treten heute die Tresor- und Beutelbranche als die Hauptgegenstände der Massenproduktion sehr hervor. In den letzten Jahren waren die Anhänge- oder Chatelainestäschchen für Damen sehr beliebt, haben aber jetzt den Damengürteln, einem neuen Artikel, weichen müssen, neben denen auch Radfahrergamaschen und Automobilistenrequisiten in Aufnahme gekommen sind. Hinter ersteren Artikeln stehen schon weiche Sachen und noch mehr Rahmen- und geschlossene Sachen an Bedeutung heute zurück. So gut wie ganz verschwunden ist aus Offenbach die Holzgalanteriearbeit, sehr gering auch die Herstellung von Etuis, von denen nur Messer-, Scheren-, Taschenspiegeletuis und zwar meist aus Lederabfällen hergestellt werden. Bedeutender ist dagegen die Fabrikation von Ledergalanteriewaren, welche teilweise sehr wertvolle Gegenstände liefert.

Die große Ausdehnung des Arbeitsgebietes der Lederwarenindustrie macht es leicht begreiflich, daß selbst in Offenbach, das die größten und vielseitigsten Betriebe dieser Industrie besitzt, dieses ganze Produktionsgebiet nur von ein paar der größten Firmen nahezu vollständig, ganz wohl von keiner bearbeitet wird. Selbst große Firmen, zumal solche, welche vorwiegend die Hausindustrie beschäftigen, beschränken sich in der Hauptsache auf eine Anzahl gut gehender Gebrauchsartikel, wie Tresors, Börsen, Damentaschen und -Gürtel usw. Die mittleren und noch mehr die kleineren Firmen haben fast sämtlich ihre Spezialitäten, durch deren ausschließliche Bearbeitung sie ihr Geschäft zu machen suchen. Es hat sich damit auch in Offenbach eine Betriebsweise der Lederwarenindustrie durchgeführt, die schon in den 50er Jahren in den anderen Hauptplätzen derselben, in Paris, London, Wien, die herrschende war. Es kommt vielfach vor, daß Fabrikanten nur einen oder doch nur wenige Artikel fabrizieren. Die Spezialisation erstreckt sich teilweise sogar auf die zur Verwendung kommenden Materialien, indem z. B. manche Fabrikanten



bestimmte Ledersorten vorwiegend verarbeiten. Dieselbe Differenzierung findet sich in bezug auf die Qualität der hergestellten Waren. Man unterscheidet hier in der Regel feine, mittlere und geringe oder Stapelware. Feine Ware wird in Offenbach verhältnismäßig viel fabriziert, einige Firmen, darunter auch recht bedeutende, stellen sogar nur hochfeine Ware unter Verwendung der ausgesuchtesten Materialien her. Andere, vorwiegend hausindustrielle Firmen fabrizieren dagegen fast ausschließlich eine geringe Massenware. Die große Mehrzahl der Offenbacher Fabrikanten produziert jedoch eine gute und solide, marktgängige Mittelware, ein Teil — meist große Firmen — gleichzeitig feine, mittlere und geringe Ware.

Der Grund für diese zunehmende Spezialisierung in der Lederwarenindustrie ist in den Produktions- und dann in den Absatzverhältnissen dieser Branche zu suchen und zwar ist es neben dem so sehr erweiterten Arbeitsgebiet vor allem der schnelle Wechsel der Muster und Neuheiten und die große Zahl und Mannigfaltigkeit der bei der Fabrikation zur Verwendung gelangenden Rohstoffe und Halbfabrikate, die — ganz abgesehen von den wachsenden Schwierigkeiten des Absatzes — das Risiko bei der Lederwarenfabrikation so außerordentlich erhöht haben, daß der kleine, aber auch der mittlere Fabrikant, wenn ihm nicht große Kapitalien zur Verfügung stehen, gezwungen ist, dasselbe durch Spezialisierung zu verringern.

Was allein die heute bei der Lederwarenfabrikation benutzten Ledersorten betrifft, so ist der Unterschied zwischen heute und früher ein ganz ungeheurer. In der ersten Zeit verarbeitete man in Offenbach nur den echten Saffian aus Ziegen- und Bocksfellen, der auch allein in der zitierten Annonce der ersten Mönchschen Sozietät genannt ist. Die Herstellungsweise desselben, die früher nur in der Levante (Türkei, Persien, Marokko) bekannt war, wurde erst von dem französischen Marineminister Grafen von Maurepas und der englischen Gesellschaft der bildenden Künste durch eigens zu diesem Zweck ausgesandte Missionen in Frankreich und England bekannt gemacht. Maurepas legte 1747 die erste Fabrik in St. Pilt i. Elsaß an. Das Verfahren wurde sehr bald verbessert und zwar auch in Deutschland, wo schon 1766 in Hirsau im württ. Schwarzwald die erste Fabrik begründet wurde, der andere folgten. Auch in Offenbach stellten zu An-

fang des 19. Jahrhunderts zwei Gerbermeister ausschließlich Saffian her.

Die Fortschritte, welche die gesamte Gerberei seit Ausgang des 18. Jahrhunderts durch ihren Übergang von den überkommenen empirischen Verfahrungsweisen zu der auf den Naturwissenschaften aufgebauten rationellen Fabrikation machte, kamen auch der Saffiangerberei sehr zu statten, sodaß sie schon im ersten Viertel des letzten Jahrhunderts einen großartigen Aufschwung nehmen konnte. In Deutschland war es besonders die 1798 in Idstein begründete, 1811 nach Mainz verlegte Firma Michel & Deninger,[1] welche die Herstellung des Saffians auf eine hohe Stufe brachte. Sie war in den ersten Jahrzehnten die Hauptlieferantin für die Offenbacher Lederwarenindustrie und mit dieser in gegenseitiger Förderung aufgeblüht.

Der große Aufschwung der Lederfärberei brachte es bereits in den 40er Jahren soweit, daß neben dem roten, gelben und schwarzen Saffian, den einzigen Farben der ersten Zeit, dieser in allen Grundfarben hergestellt werden konnte.

Die große Nachfrage nach Saffian überstieg sehr bald den Vorrat an Ziegenfellen, zumal als seit den 20er Jahren die französischen Handschuhfabriken dieselben aufzukaufen begannen. Man sah sich deshalb genötigt, andere Felle, wie Schaf- und Kalbfelle, demselben Verfahren zu unterwerfen, und nannte das Fabrikat zum Unterschiede von dem echten Saffian »levantiertes Leder«. Bald verwandte man diese Felle auch in anderer Zubereitung (so z. B. das sogenannte Pariser Kalbleder), was durch die Fortschritte der Appretur und das Aufkommen der Lederspaltmaschine, welche das Rohmaterial verdoppelte, in den 40er Jahren sehr erleichtert wurde.

Auch das Chagrinleder, dessen Zubereitungsweise ebenfalls aus dem Orient stammt, wurde in dieser Zeit schon echt oder in Imitationen verwandt, wenn auch wegen des hohen Preises nur wenig. Ein glücklicher Griff war es, als die Firma Mönch 1851 das später so beliebte Juchtenleder, zu Portefeuilleszwecken verwandt, an den Markt brachte.

[1] Seit 1834 durch Vereinigung mit der Firma Mayer und Hochgesandt wurde die Firma in Mayer, Michel & Deninger umgewandelt. Sie stand viele Jahrzehnte an der Spitze der Feinledergerberei.

Seitdem haben die großen Fortschritte in der Lederappretur und der chemischen Industrie, besonders das Aufkommen der Anilinfarbenfabrikation, sowie die erleichterte Beschaffung des Rohmaterials aus den weitesten Fernen durch Verbesserung der Verkehrsmittel es in den letzten Jahrzehnten ermöglicht, alle einheimischen Tierfelle in allen erdenklichen Zurichtungen und Farben herzustellen und, nachdem diese erschöpft, zu den exotischen überzugehen und in den 70er Jahren Alligatorhäute, 1886 Javaeidechsen (Leguanen)- und Affenhäute, dann in rascher Folge u. a. Schlangen-, Seehund-, Wallroß- und sogar Elefantenhäute an den Markt zu bringen. Alligatoren, Schlangen u. a. werden zu diesem Zweck künstlich gezüchtet; durch Pressung und entsprechende Färbung einheimischer Häute werden diese Lederarten massenhaft imitiert, da sie echt immerhin einen ziemlichen Preis haben.

Bei der Verwendung der Leder zur Fabrikation machen sich neben praktischen Gesichtspunkten mehr und mehr die Einflüsse der Mode geltend und da sich auch die Lederfabrikanten mit Neuheiten gegenseitig zu überbieten suchen, wird der Wechsel der Mode immer rascher und der Ledereinkauf für den Lederwarenfabrikanten immer riskanter. Die Neuheiten in Leder haben eben auch ihre entsprechenden Preise, durch deren etwaiges Sinken derjenige Fabrikant, der sich zu viel auf Lager gelegt hat, leicht recht beträchtliche Verluste erleidet. Es werden also in dieser Beziehung steigende Anforderungen an die Befähigung des Fabrikanten zur Kalkulation und zur richtigen Bewertung der Geschmacksrichtungen im Publikum gestellt. Diese Fähigkeiten des Fabrikanten sind um so nötiger, als sie immer einen verhältnismäßig großen Teil ihres Betriebskapitals in Ledervorräten festlegen müssen.

Der Einkauf des Leders erfolgt teils direkt von der Fabrik, teils in den zahlreichen Lederhandlungen in Offenbach und Frankfurt, die sich teilweise auf den Handel mit Portefeuilles- und Sattlerleder spezialisiert haben. Kleinere Geschäftsinhaber kaufen schon wegen der längeren Kredite, welche die Handlungen gewähren, vorzugsweise bei diesen. Große Firmen erstehen exotische Häute, wie Eidechsen- und Alligatorhäute, die von Zeit zu Zeit in größeren Schiffsladungen nach den großen überseeischen Häfen (Amsterdam, London usw.) kommen, bei den alsdann stattfindenden Auktionen in rohem Zustand und lassen sie dann in den Fabriken

je nach Bedarf färben. Auch kommt es vor, daß ein Geschäft von dem anderen Leder bezieht, dies ist sogar bei den sogenannten Hausgewerbetreibenden ihren auftraggebenden Fabrikanten gegenüber sehr häufig, wovon später zu sprechen sein wird.

Die Leistungsfähigkeit der deutschen Lederindustrie ermöglicht es im allgemeinen, den Bedarf im Inland zu decken, nur für gewisse Ledersorten, wie englischen Saffian und russischen Juchten, ist man auf die betreffenden Länder angewiesen. Die Offenbacher Gerbereien haben merkwürdigerweise nie viel in der Herstellung von Portefeuilles- und Sattlerleder geleistet;[1] dagegen solche in Homburg v. d. H., Lorsbach, Mainz, Bonames bei Frankfurt, Frankfurt, Kirn a. d. N., Mühlhausen i. Th., Reutlingen, Eßlingen u. a. O.

Außer dem Leder finden bei der Lederwarenfabrikation noch eine große Menge von Rohmaterialien Verwendung, so z. B. die wichtigsten Fabrikate der Textilindustrie: Seide, Sammet, Baumwolle, Leinwand, Kaliko, Spitzen, Besatzartikel u. a.; ferner alle möglichen Gegenstände zur Verzierung, wie echte und falsche Steine, Einrichtungen für Notizbücher, Toilettes, Necessaires, Reisekoffer, Instrumentenkasten, bestehend aus allen erdenklichen Gegenständen des Komforts, an deren Herstellung eine große Zahl von Kunst- und Galanteriegewerben beteiligt sein dürfte.

Während diese Materialien größtenteils von auswärts bezogen werden müssen, werden die Rahmen, Bügel, Schlösser und Beschläge in Offenbach in den Taschenbügel-, Gürtler- und Metallwarenfabriken hergestellt. In den feinen und feinsten Waren dieses Industriezweiges ist Offenbach durchaus marktbeherrschend, alle anderen Plätze sind darin hinter ihm zurückgeblieben. Dagegen ist es in den geringen Qualitäten und der Massenware mehr und mehr gegen die Fabriken bei Solingen und in Thüringen konkurrenzunfähig geworden.

Die Offenbacher Spezialbetriebe fertigen die genannten Gegenstände für die Lederwarenfabriken entweder nach den von diesen vorgelegten Mustern auf Bestellung oder auch marktgängige Ware auf Lager, was freilich auch in diesen Branchen mit der Zeit sehr schwer geworden ist. Sogenannte Handlungen mit Artikeln für die Lederwarenfabrikation vermitteln vielfach

---

[1] Wohl in solchen für die Fabrikation von feinen Schuhwaren Bahnbrechendes.

für Hausgewerbetreibende, Heimarbeiter und kleine Fabrikanten den Bezug von Materialien, welche am Platze nicht fabriziert werden, und ersparen so denselben dadurch, daß sie im Großen einkaufen, die im Verhältnis zu den kleinen Quantitäten, um die es sich hier handelt, zu hohen Versandt- und Einkaufskosten.

2. Betriebsweise der Offenbacher Lederwarenindustrie.

Der großen Vielseitigkeit der Offenbacher Lederwarenindustrie hinsichtlich der von ihr angefertigten Artikel und der bei der Fabrikation zur Verwendung gelangenden Materialien entspricht die große Mannigfaltigkeit derselben in der Betriebsweise.

Die erste Form derselben war ja, wie im ersten Teil gezeigt wurde, der geschlossene Fabrik- resp. Manufakturbetrieb, dem sich dann auch der Handwerksbetrieb zugesellte. Aus diesen beiden heraus entwickelte sich dann mit den Umwälzungen in den Absatzverhältnissen und dem Einfluß, den der Großhandel auf diese und die Produktion der Industrie seit den 40er und 50er Jahren gewann, ziemlich rasch die Hausindustrie, das Verlagssystem. Die Verleger waren anfänglich sehr überwiegend die Grossisten in Frankfurt und Offenbach, die die Hausindustrie zur Umgehung der eigentlichen Fabrikanten benutzten. In den 60er und 70er Jahren hatten sie den größten Einfluß auf die Lederwarenproduktion und ihre Geschäftspraxis hat, zumal in der Zeit der Depression nach der 73er Krise, viel dazu beigetragen, die ungünstige Lage dieses Industriezweigs sehr zu verschärfen.

Seitdem ist ihr Einfluß auf die Lederwarenfabrikation freilich sehr zurückgegangen, einmal weil die Fabrikanten es gelernt haben, selbst die Hausindustrie besser zu organisieren und so den Grossisten den Boden abzugraben, die ihrerseits meist zu wenig Fachleute und ohne die nötigen Einrichtungen waren, um die Fabrikation ebenso vorteilhaft zu gestalten. Dazu kam, daß der Export und überhaupt die Anfertigung der geringen Massenware, wie schon geschildert, in den 70er Jahren sehr zurückging; sodann hat die im modernen Wirtschaftsleben allgemein zu beobachtende Tendenz zur größtmöglichen Ausschließung der Zwischenglieder im Warenhandel, unterstützt durch das Bestehen sogenannter Kommissions- und Exporthäuser an den Hauptverkehrsplätzen, die es den kleinen Fabrikanten ermöglichen, die



Grossisten beim Absatz zu umgehen, dieselben mehr und mehr in den Hintergrund gedrängt. Einzelne Grossisten sind deshalb selbst Fabrikanten geworden, im ganzen hat ihre Zahl sehr abgenommen. Immerhin sind diejenigen Unternehmer, welche nur die Vorbereitung der Fabrikation und die Versendung der fertigen Fabrikate im geschlossenen Betrieb vornehmen lassen, die eigentliche Herstellung derselben aber durch die Hausindustrie, nicht viel mehr als Großhändler.

Heute sind also wieder die eigentlichen Fabrikanten fast ausschließlich maßgebend in der Lederwarenindustrie, doch erfolgt die Fabrikation nicht mehr wie einst ausschließlich im geschlossenen Betrieb, sondern in der überwiegenden Masse in der Hausindustrie. Art und Qualität der herzustellenden Ware spielen bei der Verwendung dieser beiden Betriebssysteme die ausschlaggebende Rolle. Die Domäne der Hausindustrie ist die geringere Massen-, Stapel- oder Exportware, aber vielfach auch schon eine ganz gute Mittelware, während die feine Ware fast nur im geschlossenen Betrieb hergestellt wird. Die Fabrikanten geben nämlich die bessere und feinere Ware nicht gern aus dem Hause, einmal weil es sich bei dieser meist um wertvollere Muster handelt, die der Fabrikant nicht an seine Konkurrenz verraten lassen will, was gerade bei der hausindustriellen Fabrikation sehr leicht und tatsächlich nicht selten geschieht; sodann, weil das zur Verwendung gelangende Material oft einen bedeutenden Wert repräsentiert, der den Heimarbeiter nur zu leicht zu Veruntreuungen anreizt. Schließlich spielt bei der besseren Ware die an den Arbeiter gezahlte Vergütung für seine Arbeitsleistung keine so große Rolle neben den übrigen Produktionskosten wie bei der schlechten Ware, bei der eben die billigere Arbeit der Hausindustrie der Hauptgrund ist, letztere zu ihrer Herstellung zu verwenden.

Dementsprechend beschäftigen diejenigen Fabrikanten, die ausschließlich oder vorzugsweise eine geringe Massenware herstellen, in ganz überwiegender Weise die Hausindustrie, während solche, die in der Qualität ihrer Waren vielseitiger sind, Fabrik- und hausindustriellen Betrieb nebeneinander zur Fabrikation verwenden. Die mittleren und kleineren Fabrikanten, die meist ihre Spezialitäten haben, beschäftigen dagegen ihre Arbeiter vorwiegend im geschlossenen Betrieb, nur selten aber wird gar kein Gebrauch von der Hausindustrie gemacht.

Die eigentümliche handwerksmäßige Fabrikationsweise, wie sie die Lederwarenindustrie bis heute beibehalten hat und die eine maschinelle Arbeitsteilung bisher fast gänzlich, eine manuelle in dem Grade ausgeschlossen hat, in dem die herzustellende Ware besser und feiner wird und deshalb einen entsprechenden größeren Arbeitsaufwand erfordert, hat naturgemäß einen überragenden Einfluß auf die Betriebsweise derselben zur Folge gehabt. Ihr ist es zuzuschreiben, daß von einer produktionstechnischen Überlegenheit des Großbetriebs über den kleinen in dieser Industrie keine Rede sein kann, diese liegt vielmehr auf kommerziellem Gebiet, nämlich einmal in der Möglichkeit des billigeren Masseneinkaufs der Rohstoffe und Halbfabrikate, sodann in dem günstigeren Verhältnis des Umsatzes zu den Generalunkosten, welche Vorteile die kleineren und mittleren Unternehmer, wie oben gezeigt, durch mehr oder weniger weitgehende Spezialisation auszugleichen suchen.

Dazu kommt der Umstand, daß sich allmählich alle Hilfsgewerbe dieser Industrie selbständig gemacht haben und es auch dem kleinen Gewerbetreibenden dadurch ermöglichen, seine Fabrikation fast ohne alle maschinellen Betriebsvorrichtungen durchzuführen, zumal diese Hilfsgewerbe vermöge ihrer Spezialisation solche Arbeiten weit billiger und besser auszuführen imstande sind. Dies und die handwerksmäßige Produktionsweise der Industrie sind einerseits die hauptsächlichsten Gründe für die außerordentliche Betriebszersplitterung, die in ihr stattfindet, für die Tatsache, daß neben dem größten Offenbacher Betrieb mit seinen insgesamt ca. 600 oder mehr Arbeitskräften eine schier endlose Reihe von Betrieben in Offenbach, Frankfurt und der Umgebung in allen Größen abgestuft vorhanden ist bis zu dem mit einer Hilfskraft arbeitenden hausindustriellen Kleinmeister. Andererseits hat der erwähnte kommerzielle Vorteil des Großbetriebs, wie überhaupt die durch die Produktions- und Absatzverhältnisse bedingte Überlegenheit des kaufmännisch veranlagten Unternehmers dieser Industrie zur Folge, daß nur ein verhältnismäßig kleiner Teil dieser vielen Betriebe selbständige Fabrikbetriebe sind, der weitaus größere mehr oder weniger unselbständige hausindustrielle Betriebe.

Eigentliche Fabrikbetriebe sind in Offenbach, Frankfurt und der Umgebung dieser Städte ca. 100 vorhanden, wovon ca. 80

in der Stadt Offenbach, ca. 15 in Frankfurt und ca. $^1/_2$ Dutzend auf dem Lande ansässig sind. Die durchschnittliche Betriebsgröße hat im Laufe der Zeit unzweifelhaft abgenommen und, wenn auch die Dezentralisation noch nicht so weit vorgeschritten ist wie in Berlin und Wien, so gab es in Offenbach im Jahre 1900 doch nur 14 Firmen, die mehr als 50, nur 31, die mehr als 20, und 50, die mehr als 10 Personen im geschlossenen Betrieb beschäftigten.

Umsomehr hat sich allmählich die Hausindustrie entwickelt und zwar in einer der Lederwaren- resp. Portefeuillesindustrie ganz eigentümlichen, äußerst verschiedenartigen Weise. Eine Reihe von Umständen, die zum größten Teil aus den handwerksmäßigen Produktionsbedingungen dieser Industrie resultieren, hat diese Entwicklung sehr begünstigt. Es liegt ja auf der Hand, daß die Fabrikanten bei den ungesunden Konkurrenzverhältnissen bestrebt sein müssen die Fabrikationskosten zu erniedrigen. Da nun diese ganz vorwiegend durch die Höhe der gezahlten Löhne bedingt werden und der Arbeiter nicht durch die Maschine an den Betrieb gebunden ist, so mußte die Ausnutzung der billigeren Arbeitskräfte der Hausindustrie nur zu verlockend sein. Der Fabrikant spart daneben an Betriebseinrichtungen und -Kosten, was bei dem unregelmäßigen Geschäftsgang dieser Saisonindustrie sehr ins Gewicht fällt, ebenso wie die Ersparnis der Kosten der Sozialgesetzgebung.

Während in den ersten Zeiten die Hausindustrie fast vollständig in der Stadt und ihrer näheren Umgebung ansässig war, hat sie sich seit den 70er Jahren infolge der großen Konkurrenz, welche die Unternehmer mit möglichst wohlfeilen Arbeitskräften zu fabrizieren veranlaßte, mehr aus der Stadt in entferntere Orte weggezogen. Bei der sinkenden Tendenz der Löhne fand sie auch in der Stadtnähe nicht mehr den genügenden Nachwuchs und so kam es, daß sie sich heute, besonders seit 1896 der damals neu eröffneten Rodgaubahn entlang, bis in Ortschaften, die ca. 20 km von Offenbach entfernt sind, ausgedehnt hat. Künstlich angesetzt hat man sie außerdem an Orten des Taunus, Spessart, Odenwald, im Kinzigthal und zwar meist durch sogenannte Zwischenmeister oder Hausgewerbetreibende, von denen einer sogar in Kirn a. N. für Offenbach arbeitet.

Diese Hausgewerbetreibenden sind kleine Unternehmer, die sich von den kleineren selbständigen Fabrikanten nur dadurch

unterscheiden, daß sie den Absatz ihrer Fabrikate nicht selbst besorgen, sondern Grossisten, Fabrikanten, zuweilen auch Detaillisten überlassen, zu denen sie häufig in festem vertraglichem Verhältnis stehen. Sie sind meist aus dem Arbeiterstand hervorgegangen und, wenn auch in ihrem Fache recht tüchtig, doch zu kapitalschwach und zu wenig kaufmännisch vorgebildet, um eine ganz selbständige Existenz begründen zu können. Wie die kleineren Fabrikanten sind auch sie durchweg spezialisiert, machen in der Regel auch ihre eigenen Muster oder führen sie nach den Ideen, die ihnen von ihren Auftraggebern zugetragen werden, weiter aus.

Der Hausgewerbetreibende, alias Zwischenmeister, erhält in der Regel einen vorher vereinbarten festen Preis für die von ihm hergestellte Ware, zuweilen kommt es auch vor, daß ihm ein bestimmtes Einkommen garantiert wird. Dieses richtet sich also nach dem Verhältnis seiner Fabrikationskosten zu dem ihm vergüteten Warenpreise, es wird also um so größer sein, je besser es der Zwischenmeister versteht seine Produktionskosten herabzusetzen. Darin liegt eben der Vorteil für ihre Auftraggeber, daß sie ihre Aufmerksamkeit fast ausschließlich der Fabrikation zuwenden können und wenn sie nicht selbst mitarbeiten, so doch ihren kleinen Betrieb besser überwachen und ihre Arbeitskräfte intensiver ausnutzen können. Sie fabrizieren infolgedessen vielfach billiger als die mit größeren Geschäftsunkosten arbeitenden Fabrikanten und daher kommt es, daß sie bei dem übermäßigen Konkurrenzkampf dieser Industrie infolge ihrer wirtschaftlichen Schwäche von den Fabrikanten und Grossisten von jeher dazu benutzt wurden, die Folgen der allgemeinen Preisdrückerei auszugleichen.

Die schlimmsten Zustände hat in dieser Beziehung die der 73er Krise folgende Geschäftsdepression herbeigeführt; der Druck, den damals die in Frankfurt und auch in Offenbach ansässigen, in der guten Zeit zu zahlreich gewordenen Grossisten auf die bei dem schlechten Geschäftsgang widerstandsunfähigen Kleinmeister ausübten, war ein so harter, daß letztere im Jahre 1881 ernstlich an eine Koalition zum Schutz vor den Grossisten und zu gemeinsamem Absatz dachten, aus der — die Gründe sind ja leicht begreiflich — freilich nichts wurde.

Immerhin ist die Lage derjenigen Hausgewerbetreibenden, die ihr Geschäft verstehen, keine schlechte, teilweise steht sogar

die Höhe ihres Einkommens in keinem Verhältnis zu ihrem geringen Risiko und der persönlichen Leistung. Mancher kleinere Fabrikant, der seine Last hat, den Anforderungen gerecht zu werden, welche die Konkurrenzverhältnisse dieser Industrie heute an ihn stellen, könnte den besseren Zwischenmeister um seine Lage beneiden. Deshalb ist es auch nicht selten, daß ein solcher kleiner Fabrikant, wenn er als selbständiger Unternehmer nicht reüssiert, Zwischenmeister eines größeren Kollegen oder Grossisten wird.

Im einzelnen ist das Verhältnis, in dem der Zwischenmeister zu dem ihn beschäftigenden Fabrikanten oder Grossisten steht, je nach seiner mehr oder weniger großen Abhängigkeit und dem Charakter der Ware ein sehr verschiedenes. Was letzteren betrifft, so sind die Zwischenmeister, die bessere Spezialitäten verfertigen, vielleicht im Besitze größerer Selbständigkeit, doch dürften sie sich kaum besser stehen, als die auf geringe Massenware arbeiten, weil eben die Masse hier das Geschäft macht. Sehr häufig liefert der Fabrikant oder Grossist dem Zwischenmeister die wertvolleren Materialien, wie Leder und Bügel etc., die er in Massen und deshalb billiger einkauft, und sucht schon dabei einen »Schnitt« zu machen. Es kommt vor, daß der Zwischenmeister zu einem Artikel Bügel und Leder, zu einem anderen nur die Bügel resp. das Leder vom Fabrikanten erhält, wieder bei einem anderen es von demselben kaufen, zu einem anderen alle Materialien selbst stellen muß. Ein solcher Zwischenmeister hat dann halb die Stellung eines Hausgewerbetreibenden, halb die eines Heimarbeiters mit Gehilfen. Die Zwischenmeister der Börsenbranche z. B. müssen das Leder zum großen Teil selbst stellen und kaufen in den Fabriken den Abfall zusammen, nur zum Teil wird es ihnen vom Auftraggeber gestellt und dann vielfach in ganzen Fellen, aus denen sie eine bestimmte Anzahl herausbringen müssen. Auch arbeiten sie in der Regel für mehrere Fabrikanten.

Bei der Abrechnung, die meist wöchentlich, zuweilen auch monatlich stattfindet, wird es von den Fabrikanten vielfach so eingerichtet, daß der Zwischenmeister im Vorschuß und damit recht abhängig bleibt. Dies tut der Fabrikant um so eher, wenn er weiß, daß der Zwischenmeister etwas Vermögen, vielleicht ein Häuschen, besitzt, und es ist schon vorgekommen, daß dann

der Vorschuß, wenn er sehr angewachsen war, in eine Hypothek verwandelt wurde. In der Saison muß sich der Zwischenmeister der Börsenbranche häufig verpflichten, wöchentlich für einen Fabrikanten oder Grossisten eine bestimmte Quantität Ware fertig zu stellen, da der betreffende Fabrikant sich die Herstellung der Ware sichern will, was bei der starken Inanspruchnahme der Zwischenmeister in der Saison sonst schwer fallen würde.

Die Fabrikation der Zwischenmeister hat oft recht bedeutenden Umfang und es gibt eine ganze Anzahl, zumal in der Börsenbranche, die 20, ja bis zu 30 Arbeiter, Mädchen und Frauen beschäftigen und zwar nicht nur in eigener Werkstätte sondern auch als Heimarbeiter, die manchmal selbst wieder Gehilfen haben. Einige Zwischenmeister beschäftigen fast ausschließlich Heimarbeiter, denen gegenüber sie gleichsam die Rolle von Faktoren oder Agenten der Fabrikanten spielen, für die sie die billige Ware auf dem Lande unterbringen.

Halb Arbeitnehmer, halb Arbeitgeber bilden die Hausgewerbetreibenden einen Übergang zur Hausindustrie und, ob man sie dazu rechnen will oder nicht, hängt allein von dem Grade der Abhängigkeit im einzelnen Falle ab. Was sie von den Arbeitskräften der Hausindustrie im engeren Sinne unterscheidet, ist, daß sie meist selbst ihre Muster machen und für die Herstellung der Ware einen Fabrikatpreis, der Produktionskosten, Arbeitslohn und — Unternehmergewinn — einschließt, erhalten, die eigentlichen Heimarbeiter dagegen einen Stücklohn für die Fertigstellung der Ware, wozu ihnen in der Regel der Zuschnitt nebst Zutaten und Muster geliefert wird.

Diese eigentlichen Heimarbeiter kann man wieder in zwei große Gruppen teilen, nämlich in solche, die mit Gehilfen arbeiten, und solche, die, in der Hauptsache auf ihre eigene Arbeitskraft angewiesen, entweder gar keinen oder doch höchstens nur geringfügigen Gebrauch von Hilfleistungen von Angehörigen oder auch Lehrjungen machen können. Die Heimarbeiter der letzteren Kategorie stehen im Verhältnis zu ihrem Arbeitgeber und der Art ihrer Tätigkeit den Werkstubenarbeitern am nächsten, sind auch am meisten abhängig und stehen überwiegend in dauerndem Arbeitsverhältnis zu einem bestimmten Fabrikanten. Sie sind eben meist auf eine bessere Arbeit tätig, die einen tüchtigen Lederarbeiter erfordert, während die Heimarbeiter mit Gehilfen

vorwiegend die geringe Massenware herstellen, wobei eine gewisse manuelle Arbeitsteilung, die sogenannte »Hand-in-Hand-Arbeit«, den Arbeitserfolg sehr erhöht. Diese besteht darin, daß der Heimarbeiter mit untergeordneten Hilfskräften, Lehrlingen, jugendlichen Arbeitern und Arbeiterinnen, zusammenarbeitet und diese stets antreibt, so daß die Arbeitsleistung, zumal jeder nur einen oder wenige Handgriffe macht, sehr gesteigert und die Ausnutzung der Arbeitskraft bedeutend intensiver wird. Die Anfertigung der ganz geringen Ware ist denn auch fast vollständig in der Hand solcher »Schwitzmeister« und die Fabrikanten bedienen sich ihrer mit Vorliebe, weil sie abhängiger als die eigentlichen Hausgewerbetreibenden und widerstandsloser gegen Lohndrückereien sind. Letztere haben es schon soweit gebracht, daß selbst auf dem Lande der Einzelarbeiter in dieser Ware kaum noch sein Auskommen finden kann. Der Schwitzmeister, der hinter seinen wohlfeilen Arbeitskräften her ist, die er im Wochenlohn abfindet, vermag sehr wohl einen hübschen Verdienst einzuheimsen, der um so höher ist, je besser er es versteht die »Hand-in-Hand-Arbeit« zu organisieren. Die Heimarbeiter dieser Kategorie arbeiten vielfach für mehrere Arbeitgeber, in einzelnen Fällen bis zu 6, je nachdem sie Beschäftigung finden, und suchen dadurch ihr Einkommen gleichmäßiger zu gestalten. Dies kommt zwar auch bei den Einzelarbeitern vor, aber doch nicht so häufig, da die Arbeitgeber es nicht gern sehen und vielfach durch eigene Angestellte eine eingehende Kontrolle derselben vornehmen.

Diese drei Gruppen: Einzelheimarbeiter, Heimarbeiter mit Gehilfen und Hausgewerbetreibende oder Zwischenmeister stehen den Unternehmern der Lederwaren- resp. Portefeuillesindustrie bei der hausindustriellen Fabrikation zu Gebote. Wie schon oben angedeutet, finden sich zahlreiche Übergänge zwischen diesen Gruppen, besonders unter den beiden letzten; fast täglich bilden sich neue Arbeitsverhältnisse heraus, die das Gesagte nach verschiedenen Richtungen modifizieren, die alle anzuführen aber nicht notwendig und auch fast unmöglich ist, da es sehr schwer hält, in diese privaten Verhältnisse einen richtigen Einblick zu erhalten.

Was das örtliche Vorkommen der Hausindustrie resp. ihrer drei Hauptspielarten betrifft, so überwiegen die Hausgewerbetreibenden und Einzelheimarbeiter in der Stadt und ihrer näheren

Umgebung, dagegen ist in den weiter abgelegenen Orten, wie Heusenstamm, Obertshausen, Mühlheim etc. und die Rodgaubahn entlang, das Schwitzmeistersystem sehr verbreitet und in raschem Wachsen, das nur durch die Schwierigkeit der Beschaffung des Hilfspersonals bei den großenteils miserablen Löhnen gehemmt wird. Dies wird durch eine Enquête des P.V., Zahlstelle Offenbach, illustriert, die festzustellen suchte, wieviel und welcherlei Hilfskräfte von Heimarbeitern der Portefeuillesindustrie im Frühjahr 1904 beschäftigt wurden. Danach waren in Offenbach in den meisten Fällen, in denen überhaupt Hilfskräfte gehalten wurden, diese auf 1 Lehrling beschränkt, in der großen Mehrzahl der Fälle fehlten jedoch Hilfskräfte gänzlich. Ähnlich ist es in dem Städtchen Isenburg, wo von 37 Heimarbeitern 16 Gehilfen (meist Lehrlinge) hatten, im ganzen 23. In dem ca. $1^{1}/_{4}$ Stunde entfernten Mühlheim beschäftigten dagegen von 54 Heimarbeitern 37 Gehilfen und zwar zusammen 71, davon 27 männliche, 20 weibliche Gehilfen und 24 Lehrlinge. Es hatten:

		Gehilfen		Lehrlinge
		m.	w.	
1	Heimarbeiter . .	3	3	1
1	» . . .	3	1	1
1	» . . .	3	—	2
1	» . . .	1	3	—
1	» . . .	2	—	1
1	» . . .	—	3	—
1	» . . .	1	2	—
1	» . . .	1	1	1
2	» . . .	1	—	1
2	» . . .	—	1	1
1	» . . .	1	1	—
2	» . . .	—	—	2
10	» . . .	1	—	—
4	» . . .	—	1	—
10	» . . .	—	—	1

Die Hilfskräfte dieser Heimarbeiter zeigen also eine sehr verschiedene Zusammensetzung. Ähnlich ist es in Hausen,

[1] Die Erhebung ist unvollständig, so z. B. in der Stadt Offenbach, wo sie naturgemäß mit großen Schwierigkeiten verbunden ist.

Heusenstamm, Obertshausen usw., während der Offenbacher Vorort Bürgel ein ganz anderes Bild zeigt. Hier hatten von 51 Heimarbeitern nur 18 Gehilfen, zusammen 28. Es hatten:

	Gehilfen		Lehrlinge
	m.	w.	
1 Heimarbeiter . . .	2	—	2
2 » . . .	2	—	—
1 » . . .	—	2	—
3 » . . .	—	—	2
1 » . . .	1	—	1
4 » . . .	1	—	—
6 » . . .	—	—	1

Sehr zahlreich sind also die Hilfskräfte der Heimarbeiter meist nicht, da dies zur Durchführung der »Hand-in-Hand-Arbeit« nicht erforderlich ist; je nach dem herzustellenden Artikel genügt schon ein Lehrling dazu, doch ist der größte Teil der Lehrlinge haltenden Heimarbeiter der Klasse der Einzelarbeiter zuzurechnen. Letztere benutzen freilich auch sehr oft Familienangehörige, wie Frau und schulpflichtige Kinder, zu den erforderlichen Hilfsleistungen, z. B. Steppen, Anschmieren, Reinigen oder Färben der Ware. Doch kommt es auch oft genug vor, daß der Arbeiter mit Frau und Kindern, zumal wenn diese der Schule entwachsen sind, oder Geschwister zusammen »Hand-in-Hand« arbeiten, so z. B. in Obertshausen in sieben Fällen zwei Brüder, in einem Fall der Vater mit zwei Töchtern, in einem Fall vier Brüder mit ihrer Schwester, die steppt.

Von den Zwischenmeistern finden sich nur diejenigen der Börsenbranche in größerer Zahl außerhalb der Stadtnähe und zwar in Bergen, Enkheim, aber auch im nahen Fechenheim. Dies hat seinen Grund darin, daß sie sehr billige Arbeitskräfte benötigen, die in der Stadt nicht so leicht aufzutreiben sind. Sodann ist bei der Herstellung der Börsen die »Hand-in-Hand-Arbeit« nicht gut anwendbar, weshalb die Zwischenmeister dieselben massenhaft an Heimarbeiter weitergeben.

Von den verschiedenen Branchen der Lederwarenindustrie erfolgt die Herstellung von Sattlerwaren und Albums, größtenteils auch die der Ledergalanteriewaren, im geschlossenen Fabrikbetrieb, zum kleinen Teil durch Zwischenmeister; die Hausindustrie

wird in ihrer großen Masse fast ausschließlich von der Portefeuillesindustrie beschäftigt und zwar vor allem in den Artikeln, die ihres kleineren Volumens halber leicht in größerer Zahl als die oben genannten in die Wohnstätte des Heimarbeiters zu transportieren sind und aus billigeren Materialien als diese fabriziert werden. Dies sind hauptsächlich die Tresors und Börsen (Beutelportemonnaies), ferner auch kleinere weiche und geschlossene Sachen (Visites, Brieftaschen, kleine Etuis), weit weniger Rahmensachen, Taschen usw. Die Verteilung dieser Artikel auf die drei hausindustriellen Betriebssysteme ist so, daß die Tresors der Hauptartikel der »Hand-in-Hand-Arbeit« sind, Börsen, bei denen diese kaum anwendbar ist, fast ausschließlich von Zwischenmeistern, weiche Sachen etc., weil ihre Herstellung meist schwieriger ist, vorwiegend von Einzelarbeitern gemacht werden.

Im allgemeinen ist in Offenbach und Umgebung die Hausindustrie doch vielseitiger beschäftigt, als z. B. in Berlin, wo $^3/_4$—$^4/_5$ aller Heimarbeiter auf Tresors, durchweg geringer Qualität, beschäftigt sind. Zumal in der Stadt Offenbach und ihrer näheren Umgebung ist die Beschäftigung auch in qualitativer Hinsicht eine vielseitigere, während mit der Entfernung von der Stadt die Qualität immer mehr abnimmt. Eine örtliche Produktionsteilung ist in der Offenbacher Lederwarenindustrie insofern vorhanden, als die Hausindustrie der Börsenbranche sich fast ganz auf die nördlich des Mains gelegenen, ehemals kurhessischen Orte Bergen, Enkheim, Fechenheim konzentriert hat, während die anderen Branchen in den hessischen Orten südlich des Mains vorwiegend ansässig sind.

Eine zahlenmäßige Erfassung der einzelnen Kategorien der Hausindustrie ist sehr schwierig wegen der erwähnten zahlreichen Übergänge, die eine klare Scheidung sehr erschweren. Hausgewerbetreibende mag es in Offenbach ca. 50—60, in Frankfurt ca. 20—25 geben, Zwischenmeister der Börsenbranche in Bergen 28, in Enkheim und Fechenheim eine ganze Anzahl. In den Orten südlich des Mains ist ihre Zahl viel geringer, da hier die Kategorie der Heimarbeiter mit Gehilfen stark vertreten ist. Doch gibt es einzelne in Mühlheim, Hausen, Obertshausen, Heusenstamm, Bieber, Bürgel etc. Von den beiden Kategorien der eigentlichen Heimarbeiter sind ca. 300 männliche, 50 weibliche in Offenbach, 30 männliche in Frankfurt und Vororten,

dagegen gut 900 männliche und 260 weibliche auf dem Lande wohnhaft.[1]

Die Lederwaren- resp. Portefeuillesindustrie hat, wie aus dem Gesagten hervorgeht, eine sehr vielseitige Betriebsweise. Trotzdem gibt es in Offenbach mehrere große Firmen, die von sämtlichen Betriebsformen dieser Industrie bei ihrer Fabrikation Gebrauch machen. Die größte Firma Offenbachs[2] hatte z. B. im Jahre 1900: 272 Arbeiter in der Fabrik, 95 unselbständige Heimarbeiter, die zum Teil wieder Gehilfen hatten, ferner eine größere Zahl selbständiger Heimarbeiter und Zwischenmeister, sodaß vielleicht 600 oder noch mehr Arbeitskräfte für diese eine Firma tätig waren. Diese Firma, deren Gründer sich aus kleinen Verhältnissen emporarbeitete, ist erst seit den 80er Jahren so emporgekommen, als vier Söhne des Begründers, sämtlich sehr tüchtige Geschäftsleute, die Leitung der Firma übernahmen und durch eine geschickte Teilung der leitenden Arbeit und doch zielbewußtes Zusammenarbeiten das Geschäft in geradezu erstaunlick kurzer Zeit auf die heutige Höhe emporhoben. Einige Zahlen beweisen diesen rapiden Aufschwung am besten. Anfangs der 80er Jahre beschäftigte diese Firma 30 Werkstuben- und 5 Heimarbeiter, konnte also noch kaum zu den mittleren Firmen gerechnet werden. 1885 waren es bereits 53 Werkstuben- und 20 Heimarbeiter, 1891: 150 Werkstuben- und 30 Heimarbeiter, 1894: 170 Werkstuben- und 100 Heimarbeiter, 1900: 272 Werkstuben- und 95 Heimarbeiter (ohne deren Gehilfen, Zwischenmeister etc.).

Diese Firma ist so recht ein Beweis dafür, was persönliche Tüchtigkeit und der Besitz der Unternehmereigenschaften für den geschäftlichen Erfolg in Branchen bedeuten, die unter ähnlichen Bedingungen wie die Lederwarenindustrie arbeiten. Es ließen sich dafür noch weitere Beispiele aus den Reihen der Offenbacher Lederwarenfabrikanten anführen. Das persönliche Moment spielt in dieser Industrie eine ganz hervorragende Rolle, viel mehr fast als das Kapital. Dies zeigt sich auch schon in der rechtlichen und wirtschaftlichen Unternehmungsform der einzelnen Betriebe. Diese sind ausnahmslos Einzel- oder individu-

---

[1] Erhebung des Verbandes der Portefeuiller und Ledergalanteriearbeiter Deutschlands. 1903.

[2] Die Firma L. Krumm.

alistische Gesellschaftsunternehmungen, die Kapitalgesellschaft hat in dieser Industrie noch keine Vertretung gefunden, schon deshalb freilich nicht, weil der Kapitalbedarf in dieser Saisonindustrie ein sehr schwankender ist. Dagegen hat sich die Personengesellschaft in dieser Branche sehr bewährt, wie außer obigem Beispiel auch das der Firma Mönch zeigt, die durch die Zusammenarbeit ihrer Gründer einen so raschen und großartigen Aufschwung genommen hatte.

3. Der Produktionsprozess und seine Verteilung auf die einzelnen Arbeiterkategorien.

Im letzten Abschnitt wurde bereits darauf hingewiesen, daß die Lederwarenindustrie hinsichtlich ihrer Produktionsweise sich den Charakter eines Manufakturgewerbes im Laufe der Zeit bewahrt hat. Die Herstellungsweise der Lederwaren ist eine fast rein handwerksmäßige geblieben und findet in folgender Weise statt: Der Zuschneider schneidet nach den Schnittmustern die einzelnen Lederteile zu und diese erhält der Lederarbeiter (Portefeuiller oder Sattler) nebst Bügel, Rahmen, Schlössern, Beschlägen, Futterstoffen und sonstigen Zutaten und stellt die Ware nach dem Muster allein fertig. Je feiner und komplizierter die Ware und deshalb schwieriger die Arbeit wird, umsomehr ist der Arbeiter auf sein eigenes Können angewiesen, er drückt ihr oft geradezu den Stempel seiner Individualität auf. Nur zu der Anfertigung der geringen Ware in der Hausindustrie ist die bereits oben geschilderte Hand-in-Hand-Arbeit, also eine gewisse manuelle Arbeitseinteilung, anwendbar, bei der besseren Ware kann der Arbeiter Hilfskräfte nur zu ziemlich untergeordneten Hilfleistungen und Handreichungen verwenden. Bei den Artikeln, die gesteppt oder mit Bügel usw. versehen werden müssen, werden besondere Arbeitskräfte zur Fertigstellung gebraucht: Die Stepperinnen, die heute fast ausschließlich auf der Nähmaschine die Arbeit verrichten, die früher z. B. im Hause Mönch den Galanteriesattlern zufiel, da die Portefeuiller nur klebten; ferner die Anschläger zum Festnieten (Anschlagen) der Bügel hauptsächlich bei Sattlerwaren, Damentaschen, während der Portefeuiller die kleineren Artikel (Tresors, Beutel) meist selbst anschlägt. Es findet also — und das ist im Werkstättenbetrieb

ausnahmslos der Fall — nur zwischen Zuschneidern, Portefeuillern resp. Sattlern, Stepperinnen und Anschlägern eine technische Arbeitsteilung statt, nur in der Album-, teilweise auch der Ledergalanteriebranche finden noch Buchbinder, Presser, Vergolder Verwendung.

Sehr gering ist, wie schon gesagt, die Maschinenverwendung in der Lederwarenbranche geblieben, selbst bei der Herstellung der geringsten Ware. Seit Mitte der 40er Jahre anfangend hat es sich in dieser Industrie durchgesetzt, daß alle Teil- und Hilfsarbeiten, bei denen Maschinen verwandt werden, von Spezialbetrieben übernommen wurden, so zuerst die Taschenbügel- und Gürtlerwarenfabrikation, dann die Leder-Presserei, Vergolderei, Glätterei, Rieferei, Prägerei, die Herstellung von Lederschnitt, geflochtenen Taschengriffen, das Lederspalten und neuerdings Lederschärfen. Oben wurde schon gezeigt, welche Folgen die Ausbildung der Spezialbetriebe für die Betriebsweise der Lederwarenindustrie hatte. Diese Spezialbetriebe sind eben im stande, selbst hochwertige Betriebseinrichtungen intensiv auszunützen, was die Fabrikanten in der Regel nicht können. Deshalb findet man nur verhältnismäßig wenige Arbeitsmaschinen und selbst in den größten Fabriken sind nur die Steppmaschinen in dauernder Tätigkeit. Nur die heute so unbedeutende Albumbranche verwendet in größerem Maßstabe sogenannte Buchbindermaschinen, wie Leder- und Vergoldepressen, Balanciers u. a. m. In den Sattlerwarenfabriken werden vorwiegend Lederspalt- und Schärfmaschinen verwandt, während die Deckelscheren, Schneidemaschinen in der ganzen Industrie Verwendung finden.

In der Hausindustrie ist nur die Steppmaschine und zwar in großem Umfang im Gebrauch. Viele Heimarbeiter, besonders solche mit Gehilfen, haben ihre eigene Nähmaschine, die entweder von der Frau oder besonderen weiblichen Hilfskräften bedient wird, doch gibt es zahlreiche Stepperinnen, die nach ihrer Verheiratung diese Arbeit zu Hause fortsetzen. Die Zwischenmeister der Börsenbranche benutzen diese Heimarbeiterinnen sogar mit Vorliebe, weil sich ihre Arbeit als Nebenerwerb für sie sehr billig stellt. Die am Sitze des Fabrikanten wohnhaften Heimarbeiter bringen dagegen ihre Arbeit vielfach zum Steppen in die Fabrik und beschäftigen sich unterdessen mit Nebenarbeiten, z. B. Herstellung von Separationen für Tresors etc.

Mit dem verschiedenen Charakter, den die Offenbacher Lederwarenindustrie der Berliner gegenüber in bezug auf die Qualität der Ware aufweist, dürfte es zusammenhängen, daß sich in Offenbach die Faltenbrechmaschine gar nicht hat einbürgern können, die der Berliner Werkstatt- und Heimarbeiter geradezu zu seinem notwendigen Werkzeug rechnet. Der Grund ist der, daß man in Offenbach mehr auf Solidität der Ware sieht und deshalb die Maschine nicht anwendet, weil die Maschinenfalte leicht brüchig wird.

Dagegen ist es neuerdings gelungen, die Konstruktion der Schärfmaschine so zu verbessern, daß sie im Stande ist, die menschliche Arbeitskraft bei dem Schärfen selbst schwer zu verarbeitender Leder zu ersetzen. Sie wird bereits bei verschiedenen größeren Firmen verwandt und mehrere Spezialbetriebe übernehmen das Schärfen gegen Vergütung. Eine stärkere Anwendung der Schärfmaschine wird ohne Zweifel zu einer Ersparnis an Arbeitskräften, einer Verbilligung der Herstellungskosten und zu geringeren Anforderungen an die Leistungsfähigkeit des Arbeiters führen, da er in dieser schwierigen Manipulation[1] durch die Maschine ersetzt wird.

Immerhin bleibt auch nach der allgemeinen Einführung der Schärfmaschine der Handarbeit ein weiter Spielraum bei der Lederwarenfabrikation und es erscheint sehr zweifelhaft, ob unter den gegenwärtigen Verhältnissen der Maschinenbetrieb, selbst wenn alle technischen Voraussetzungen erfüllt wären, der rentablere sein würde. Die große Zahl der Artikel, Muster, Materialien schließt ihn bei der Herstellung feinerer Ware aus, eher wäre er denkbar bei der Fabrikation der geringen Massenware, wie sie heute in der Hausindustrie so billig geschieht. Vielleicht wird sie ihren Einzug halten, wenn durch gesetzgeberische Maßnahmen

---

[1] Das Kriterium des tüchtigen Portefeuillers ist die Fertigkeit, die er im Streichen und Schärfen des Leders besitzt. Unter Schärfen versteht man das Ausschaben des Leders mit dem Schärfmesser am Rande für den Einschlag, was je nach der Art und Qualität des Leders eine ganz besondere Übung und viel Geschick erfordert. Das Streichen geschieht zur Verzierung der fertigen Ware, wozu an den Rändern usw. mit dem erhitzten Streicheisen aus freier Hand oder mit dem Lineal Striche gezogen werden und wobei der Arbeiter sich hüten muß, durch zu starke Erhitzung des Eisens die Ware zu beschädigen.

der Ausnutzung der wohlfeilen hausindustriellen Arbeitskräfte stärkere Schranken gezogen werden.

Was Geschlecht und Alter der bei der Fabrikation der Lederwaren beschäftigten Arbeitskräfte betrifft, so werden zum Zuschneiden der Lederteile vorwiegend ältere männliche Arbeitskräfte verwandt, die sich einzuteilen verstehen. Zugeschnitten wird fast ausnahmslos in der Werkstätte des Fabrikanten oder Zwischenmeisters, wodurch eine höchstmögliche Materialausnutzung erreicht wird. Vielfach muß in kleineren Betrieben der Werkmeister diese Arbeit übernehmen oder der Fabrikant schneidet selbst alles oder doch wenigstens das bessere Leder zu, ebenso die Hausgewerbetreibenden. Nur in Betrieben, die vorwiegend Stapelware aus geringen Materialien fabrizieren, hat man die Zuschneider durch viel billigere weibliche Arbeitskräfte ersetzt, ebenso zum Zuschneiden von Futterstoffen etc.

Zu der eigentlichen Lederarbeit werden ganz überwiegend männliche Arbeitskräfte verwandt, in der Sattlerei sogar ausschließlich, weibliche bei der Portefeuillerei nur in einzelnen Werkstätten auf geringe Ware, bedeutend mehr bei der »Hand-in-Hand-Arbeit« in der Hausindustrie. Alleinarbeitende Portefeuillesheimarbeiterinnen sind dagegen selten. Die vorzugsweise Tätigkeit der weiblichen Arbeiter bei der Lederwarenfabrikation ist die Stepperei und zwar sowohl in der Werkstube als bei der Heimarbeit. Ebenso wie für die Lederarbeit finden als Anschläger und für die übrigen Hilfsarbeiten fast ausschließlich männliche Arbeiter Verwendung, während wieder zum Verpacken und der Expedition der Ware fast nur weibliche Arbeitskräfte gebraucht werden, die ebenso wie die Stepperinnen und im Gegensatz zu den männlichen ganz vorwiegend in minderjährigem Alter sind.

Sehr eigenartig sind die Lehrlingsverhältnisse der Lederwarenindustrie. Man sollte denken, daß die vorwiegend handwerksmäßige Fabrikationsweise dieser Industrie die Unternehmer veranlasse, in ihrem eigenen Interesse auf eine möglichst sorgfältige Ausbildung des Nachwuchses bedacht zu sein. Dies ist aber meist nicht der Fall. Die meisten Fabrikanten bekümmern sich nicht weiter um die Lehrlinge in ihrem Betrieb und überlassen deren Ausbildung ihren Arbeitern und dies geht in

größeren Betrieben oft so weit, daß der Arbeiter selbst den Lehrling annimmt, entlohnt, bei seinem eventuellen Austritt aus dem Geschäft mitnimmt und auf Verlangen selbst ein Zeugnis ausstellt. Der Lehrling steht also nur zu dem Arbeiter in einem Lehrverhältnis[1], über dessen Bedingungen, die selten schriftlich gemacht werden, der Fabrikant ohne Kenntnis ist. Da nun die meisten Arbeiter im Stücklohn stehen, so liegt es für sie nur zu nahe, durch Ausnutzung der Arbeitskraft des Lehrlings ihr Einkommen möglichst zu steigern, und daher kommt es, daß der Lehrling nach vollendeter Lehrzeit oft nicht fähig ist, auch nur das einfachste Stück Ware selbständig herzustellen, da er während seiner Lehrzeit nur die leichtesten Hilfsarbeiten machen durfte.

Am besten ist noch die Ausbildung in einer Anzahl kleinerer Betriebe auf bessere Ware, in denen die Besitzer, wenn nicht selbst mitarbeiten, so doch eine bessere Kontrolle ausüben, die Lehrlinge vom Werkmeister, Vorarbeitern oder Arbeitern im Wochenlohn ausbilden lassen und darüber wachen. Am schlechtesten ist in der Regel die Ausbildung in Betrieben, die vorwiegend geringe Ware fabrizieren, bei der die Lehrlingsarbeit am ehesten nutzbar gemacht werden kann. Leider sind viele Eltern so töricht, ihre Söhne ohne Rücksicht auf deren späteres Fortkommen dort in die Lehre zu geben, wo sie am meisten verdienen und meist am wenigsten lernen. Übrigens beschäftigt eine Anzahl größerer Firmen gar keine Portefeuillerslehrlinge im geschlossenen Betrieb, es ist sogar schon der Fall vorgekommen, daß ein Fabrikant mehrere Lehrlinge Heimarbeitern überwies. Dagegen steht in mittleren und kleineren Geschäften die Zahl der Lehrlinge oft in keinem Verhältnis zu der der Arbeiter, ebenso in der Sattlerwarenbranche, deren Unternehmer mangels einer Hausindustrie bemüht sind, einem etwaigen Arbeitermangel durch Einstellung einer größeren Zahl von Lehrlingen im Fabrikbetrieb vorzubeugen.

Weit bedenklicher als schon vielfach im Fabrikbetrieb liegen die Lehrlingsverhältnisse in der Hausindustrie. Selbst bei den

---

[1] Dieses Lehrverhältnis stammt aus den ersten Zeiten der Offenbacher Portefeuillesindustrie. Die damaligen Arbeiter, meist gelernte Buchbinder, nannten sich Meister und nahmen neben anderen zünftigen Freiheiten auch das Recht der freien Lehrlingsannahme in Anspruch.

Einzelarbeitern auf bessere Ware lernt der Lehrling gewöhnlich recht wenig, weil er seine ganze Lehrzeit mit der Ausführung untergeordneter Hilfleistungen, wie Anschmieren, Aufziehen usw., beschäftigt wird, die den Arbeitserfolg seines Lehrmeisters zu erhöhen bestimmt sind. Solch ein Lehrling hat nach Beendigung seiner dreijährigen Lehrzeit oft keine Ahnung von der Führung des Schärfmessers und Streicheisens, deren er doch zu seinem Fortkommen unbedingt bedarf. Noch schlimmer ist es bei den Heimarbeitern auf ordinäre Großware. Hier lernt der Lehrling bei der eintönigen »Hand-in-Hand-Arbeit« mit der Zeit einige Handgriffe sehr flott machen, selten die Herstellung eines ganzen Stücks Ware, geschweige denn die Arbeitsweise eines allseitig ausgebildeten, überall verwendbaren Portefeuillers. Nach beendigter Lehrzeit können solche Lehrlinge froh sein, wenn ihr Meister sie behält, und müssen sich mit jedem Lohn zufrieden geben. Auch werden sie wohl selbst Heimarbeiter, womöglich bei dem Arbeitgeber ihres Lehrmeisters, dessen Konkurrenten und die — schlimmsten Lohndrücker. Da sie nun selbst wieder Lehrlinge annehmen, so kann man sich ausmalen, was letztere von einem derartigen Lehrmeister lernen werden. Oft genug kommt es vor, daß ein solcher Lehrling seine Zeit gar nicht aushält wenn er sieht, daß für ihn nichts mehr zu lernen ist. Wenn seine drei Jahre um sind, hat er vielleicht ebensoviele oder mehr Lehrstellen hinter sich, wenn er nicht schon vorher selbständiger Heimarbeiter wurde. So kommt es, daß es in dieser Branche Heimarbeiter gibt, die noch keine oder kaum 17 Jahre alt sind. In der Börsenbranche ist dies etwas sehr gewöhnliches. Die Zwischenmeister derselben schießen ihre Lehrlinge $^1/_2$, $^3/_4$ oder 1 Jahr, manchmal nur ein paar Wochen auf ihre Arbeit ein, indem sie ihnen die vorteilhaftesten Handgriffe beibringen, und lassen sie dann zu Hause weiter arbeiten, um in ihrer eigenen engen »Bude« Platz für neuen Nachwuchs zu erhalten.

Unter diesen Umständen ist es nicht eben merkwürdig, daß solche Lehrlinge, die in der Hausindustrie oder auch in der Fabrik nichts Rechtes gelernt haben, dann aber auch solche, denen bei guter Ausbildung das Geschick und die nötige Gewandtheit zu ihrem Berufe abgeht, um bei Stückarbeit ihr Auskommen zu finden, der Branche früher oder später Valet sagen und in chemischen Fabriken, Gerbereien usw. ein Unterkommen suchen,

sodaß nur das minderwertigste Menschenmaterial, das nirgends ankommen kann, als Gehilfen der Hausindustrie verbleibt.[1]

Die einzelnen Arbeiterkategorien: Zuschneider, Portefeuiller resp. Sattler, Stepperinnen, Anschläger usw. sind in den Fabrikbetrieben je nach der Betriebsweise derselben sehr verschieden zusammengefaßt. In einigen — zum Teil sehr großen — Betrieben, die überwiegend oder ganz hausindustriell fabrizieren, sind nur die Arbeitskräfte, die der Vorbereitung der hausindustriellen Fabrikation und dem Versand der Waren dienen, wie Zuschneider resp. Zuschneiderinnen, Packerinnen im Betrieb beschäftigt, Portefeuiller, Anschläger, Stepperinnen nur in ganz geringer Zahl.

In der Mehrzahl der Betriebe stehen die verschiedenen Kategorien jedoch in besserem Verhältnis; ihre zahlenmäßige Verteilung ist in den Fabrikbetrieben Offenbachs, Frankfurts und der Umgebung folgende:[2]

Männliche Arbeiter	Zahl	Weibliche Arbeiter	Zahl
Zuschneider	190	Zuschneiderinnen . .	180
Portefeuiller	820	Portefeuillesarbeiterinnen	60
Sattler	370	Stepperinnen[3]	330
Anschläger	160	Packerinnen[3]	360
Sonstige Hilfsarbeiter .	120		
Lehrlinge { Portef. 180, Sattler 60 }	240		
Zusammen . .	1900	Zusammen . .	930

[1] Da sich während der letzten Hochkonjunktur ein großer Mangel an tüchtigen Arbeitern zeigte, richtete der Offenbacher Gewerbeverein mit Unterstützung der Großh. Zentralstelle für die Gewerbe und der Stadt Offenbach 1898 eine Lehrwerkstätte für feine Lederwaren ein, die den technischen Lehranstalten der Stadt Offenbach angegliedert wurde. Ob sie eine wesentliche Besserung herbeiführen wird, ist jedoch bei der beschränkten Unterrichtszeit sehr zweifelhaft, nur in der Ausbildung der für die Branche so wichtigen Mustermacher wird sie vielleicht erfolgreich sein.

[2] Die Zahlen sind nach der Werkstubenerhebung des P.V. und den Berichten der Gewerbeinspektionen Offenbach und Frankfurt schätzungsweise zusammengestellt. Für die Hausindustrie war dies mangels genügenden Materials nicht möglich.

[3] In vielen kleinen Geschäften werden weibliche Arbeiterinnen zum Steppen, Packen und zu kaufmännischen Diensten zugleich verwandt, sodaß obige Zahlen nicht ganz genau sind, wohl aber die Endzahlen.

Eine Erhebung des »Portefeuillerverbands«, die nur die direkt mit Portefeuillesarbeit beschäftigten Personen unter Ausschluß der Lehrlinge zu erfassen suchte, ergab folgende Resultate:

Arbeiter (In Offenbach, Frankfurt und Umgebung)	Zahl		
	männlich	weiblich	zusammen
Werkstubenarbeiter (in Fabriken und bei Zwischenmeistern)	1474	517	1991
Heimarbeiter	1252	316	1568
Zusammen	2726	833	3559

Dazu kommen noch ca. 180 Lehrlinge in den Werkstätten, ca. 240 in der Hausindustrie, ferner in der Sattlerbranche ca. 470 Personen mit ca. 60 Lehrlingen, schließlich ca. 120 Buchbinder, Vergolder, Presser usw. Die Gesamtzahl der in der Lederwarenindustrie in Offenbach und Umgebung beschäftigten Arbeiter ist demnach ungefähr 4600—4650. Nimmt man hinzu, daß in den Tochterindustrien, der Taschenbügel- und Gürtlerwarenindustrie Offenbachs und seiner Umgebung, eine große Zahl von Arbeitern, die freilich sehr schwer zu schätzen ist, ständig für die Lederwarenindustrie arbeitet, dann in den übrigen Hilfsgewerben (Preß-, Vergoldeanstalten, teilweise auch Kartonnagefabriken u. a. m.), so kommt man zu dem Ergebnis, daß wohl an 5500 Personen durch die Lederwarenindustrie als Arbeiter ihren Unterhalt finden.

Welche dominierende Stellung Offenbach in der Portefeuillesbranche noch immer besitzt, zeigt die zuletzt angezogene Erhebung. Nach ihr waren in der Portefeuilles- und Ledergalanterieindustrie Deutschlands an Werkstuben- und Heimarbeitern — Lehrlinge und Hilfsarbeiter ausgenommen — zusammen 5393 Arbeiter beschäftigt, wovon allein 3559, also fast zwei Drittel, auf Offenbach und Umgebung entfallen (vgl. Anlage), während sogar auf Berlin nur 1350 Arbeiter, also nur gut ein Viertel der in dieser Branche in Deutschland beschäftigten Personen kommen.

Zweiter Abschnitt.

Die Absatzverhältnisse.

Der Absatz der Fabrikate der Lederwarenindustrie wird heute mehr als je durch die Mustermacherei vorbereitet und beeinflußt. Allgemein finden zweimal im Jahre sogenannte Mustersaisons statt, die sofort nach Effektuierung der Aufträge der Frühjahrs- und Weihnachtssaison beginnen, im letzteren Fall im Dezember, im ersteren im Mai und im Januar resp. Juni endigen. Sind dann die Muster für die kommende Saison festgestellt, so beginnt erst der eigentliche Wettlauf um den Absatz, bei dem sich die Fabrikanten gegenseitig oder durch ihre Reisenden zu überholen suchen. Bei diesem Wettkampf bleiben dann diejenigen Sieger, deren Neuheiten und Muster den größten Anklang finden, und es ist deshalb nicht selten, daß in einer Saison der vom Glück begünstigte Fabrikant kaum die ihm zu Teil gewordenen Aufträge bewältigen kann, während ein anderer, weniger glücklicher, über Geschäftsstille zu klagen hat. Daher kommt es denn auch, daß die Fabrikanten sich heute gegenseitig unaufhörlich durch neue Muster und Neuheiten bei der Kundschaft zu überbieten suchen, sodaß die Mustermacherei auch außerhalb der eigentlichen Mustersaisons kaum noch ein Ende findet und die größeren Geschäfte heute ihre ständigen Mustermacher halten, während man früher die tüchtigsten Arbeiter nur in der stillen Zeit dazu gebrauchte.

Neben dem Absatz durch Musterreisen findet ein solcher durch Musterlager statt. Jeder Fabrikant hält ein ständiges Musterlager am Platze, das von den Grossisten und Detaillisten aufgesucht wird. Große Firmen haben außerdem an den Hauptplätzen des In- und Auslandes ihre Vertreter und Musterlager, so hauptsächlich in London,[1] Paris, New-York u. a. O. Kleinere Fabrikanten suchen vielfach den Verkauf ihrer Fabrikate, besonders beim Export, durch sogenannte Kommissionshäuser, die durchweg für ihre Vermittlung 5 % von beiden Seiten bekommen.

Die übermäßige Konkurrenz, die sich in dieser Branche in den letzten Jahrzehnten immer mehr herausgebildet hat, führte dazu, daß oft recht wenig lautere Mittel angewandt werden, um

---

[1] Der erste Offenbacher Fabrikant, der einen eigenen Vertreter in London hatte, war der jetzige Präsident der Offenbacher Handelskammer, Herr Geh. Kommerzienrat Weintraud, der schon anfangs der 50er Jahre dort eine Vertretung einrichtete.

sich gegenseitig zu unterbieten. Dabei spielt besonders die Nachahmung der Muster eine große Rolle. Es kommt häufig vor, daß Neuheiten, die sich zugkräftig erweisen, von Grossisten und anderen Firmen aufgegriffen und vielleicht etwas verändert durch Verwendung schlechter Materialien in breitere Kreise gebracht und ordentlich ausgeschlachtet werden, sodaß sie bald bei dem zahlungsfähigen Publikum diskreditiert sind und dem Fabrikanten besserer Waren das Geschäft verdorben wird. Die Folge davon ist, daß die Fabrikanten heute je länger je mehr mit ihren Neuheiten zurückhalten, um es der Konkurrenz unmöglich zu machen, noch in derselben Saison darüber herzufallen. Dazu kommen noch die unaufhörlichen Preisdrückereien, die hauptsächlich von einigen Firmen mit Hilfe der Hausindustrie und durch Massenfabrikation bewerkstelligt werden, wobei in den letzten Jahren eine sehr schnell emporgekommene hausindustrielle Firma eine gewisse Berühmtheit erlangt hat. Die Konkurrenz in der Lederwarenindustrie ist heute so groß, daß das Überangebot in derselben geradezu chronisch geworden ist und daß selbst Zeiten der Hochkonjunktur für diese Industrie kaum noch eine größere Wirkung haben, als eine gewisse Erleichterung des Absatzes und Beseitigung des Überangebots. Selbst bei dem viel besseren Geschäftsgang von 1895—1900 hörten z. B. die Klagen der Fabrikanten über die Schleuderkonkurrenz in ihren Berichten an die Großh. Handelskammer in Offenbach nicht auf.

Es ist deshalb leicht begreiflich, daß die Zwischenhändler, die Grossisten und Detaillisten, diese Konkurrenz, welche sich die Fabrikanten ihnen gegenüber machen, möglichst auszunutzen suchen. Besonders die Grossisten sind von den Fabrikanten, den kleineren vor allem, sehr gefürchtet, da ihnen nichts apart und zugleich billig genug gemacht ist. Die große Zahl der in jeder Saison herauskommenden Neuheiten und die oben erwähnten Geschäftsmanipulationen haben eben die Kundschaft sehr vorsichtig und zurückhaltend gemacht. Der Detaillist legt sich von jedem der vielen ihm angebotenen Muster nur ein paar Stück hin und wartet ab, welche von ihnen einschlagen. Er kann ja bestimmt darauf rechnen, jederzeit ein beliebiges Quantum nachgeliefert zu bekommen, eventuell noch zu billigeren Preisen. Diese Praxis ist unzweifelhaft durch die Entwicklung unserer modernen Verkehrsmittel sehr gefördert worden, so hat z. B. die Einführung des

Paketverkehrs durch den Weltpostverein die Zahl der einzelnen Sendungen sehr vermehrt. Diese Zersplitterung der Aufträge und Zunahme der eiligen Bestellungen, während heute kaum noch auf Lager gearbeitet werden kann, hat für alle bei der Fabrikation beteiligten Personen die mißlichsten Folgen und zwar für die Arbeiter, indem die Zeiten lebhafteren Geschäftsgangs mit höheren Einnahmen immer mehr verkürzt, die stillen Zeiten immer länger, für die Fabrikanten, indem die Spesen für die Versendung der Fabrikate immer größere werden. Die günstige Wirkung, welche der zunehmende Reiseverkehr für die Steigerung der Umsätze in der früher sehr unbedeutenden Frühjahrssaison hatte, sind durch die Verkürzung der beiden Saisons zum guten Teil wieder aufgehoben worden.

Dazu kommen noch die langen Kredite, zu denen sich die Fabrikanten ihrer Kundschaft gegenüber infolge der großen Konkurrenz verstehen müssen. Nach Schätzungen von Sachverständigen werden heute nur noch ca. 10 % aller Fabrikate gegen Kassa geliefert, sonst müssen 3, 4, 6 Monate Kredit gegeben werden, der in Ländern mit wenig kaufkräftiger Bevölkerung, wie in Rußland, selbst ein Jahr und mehr beträgt. Dadurch werden an die Kapitalkraft der Fabrikanten große Anforderungen gestellt und die Abhängigkeit vieler kapitalschwacher Hausgewerbetreibender von den Grossisten und Fabrikanten ist zu einem großen Teil in den Kreditverhältnissen begründet. Ohne ihre Vermittlung wäre es diesen Leuten vielfach fast unmöglich weiter zu fabrizieren, da die langen Kredite in den meisten Fällen ihre Mittel vollständig festlegen würden.

Zu den geschilderten Ursachen, welche die Absatzverhältnisse ungünstig beeinflußen, treten noch weitere hinzu, die sich aus der Stellung, welche die Offenbacher Lederwarenindustrie auf dem Weltmarkt einnimmt, ziemlich von selbst ergeben. Welche Bedeutung für diese Industrie der Absatz auf dem Weltmarkt hat, geht daraus hervor, daß 70 bis 80 % ihrer Fabrikate im Ausland abgesetzt werden, einzelne Firmen sogar bis zu 95 % ihrer ganzen Produktion exportieren. Deshalb ist für diese Industrie der Stand unserer internationalen Handelspolitik so wichtig wie für wenige andere. Änderungen in der Handelspolitik und Zollerhöhungen wichtiger Absatzländer haben schon wiederholt die größten und einschneidendsten Störungen für ihre gesamten Absatz- und

Produktionsverhältnisse im Gefolge gehabt. So ist die nordamerikanische Republik, die in den 50er Jahren neben England das Hauptabsatzgebiet für diese Industrie war, seit den 60er Jahren, wie schon früher geschildert, mehr und mehr und seit der Mac Kinley Bill im Jahre 1890 als Absatzgebiet fast ganz weggefallen. Ähnlich ging es mit Rußland, seit Mitte der 70er Jahre mit Frankreich, Österreich, der Schweiz und andern Ländern.

Was der Zollschutz nicht fertig brachte, suchte man in einzelnen Ländern mit Zollchikanen und allerlei kleinen Mitteln umso gründlicher zu erreichen. So machte man die Einfuhr in die Vereinigten Staaten Anfang der 80er Jahre von rigorosen Vorschriften über die konsularische Beglaubigung abhängig, man verbot sogar zeitweise ganz entgegen dem Weltpostvertrag die Wareneinfuhr per Post. Hohe Zollstrafen bei Übertretungen, die oft recht willkürlich konstruiert wurden, halfen dort die nationale Produktion schützen. Ebenso in Frankreich, wo gleichfalls Anfangs der 80er Jahre das berüchtigte Expertiseverfahren den fremden Importeur der Willkür der Zollbehörden auslieferte. Den Absatz nach Rußland, Österreich-Ungarn, Italien störten lange Zeit neben den hohen Zöllen die schlechten Valutaverhältnisse dieser Länder. In Rußland wurde noch im letzten Jahrzehnt zweimal die Zirkularnote des Finanzministers, die eine Verzollung von Lederwaren statt nach Artikel 57, 3 des Handelsvertrags von 1894 zu den günstigeren Sätzen des Artikels 57, 5 zu 70 Kop. pro russ. Pfund gestattete, als Antwort auf Maßnahmen der Reichsregierung zugunsten der deutschen Agrarier (so bei dem Schweine- und Gänseeinfuhrverbot von 1896) ganz plötzlich zurückgenommen; dazu kommen die hohen Gebühren und Gewerbesteuern, die auch der ausländische Geschäftsmann in Rußland zahlen muß und die mit dem Kommisschein (für Reisende) eine sehr hohe Summe ausmachen.[1] In Österreich hat man die unklare Fassung der Handelsvertragsbestimmungen zu einer ganz willkürlichen Auslegung derselben benutzt, die allerdings auf ein Zollkuriosum ersten Ranges hinauskommt, deshalb aber nicht weniger störend wirkt. Man verzollt dort Lederwaren in Verbindung mit Metall als »Metallwaren« mit 40 fl. statt 32,50 fl. pro dz; Lederwaren mit

[1] Gebühren und Gewerbesteuer 222,50 Rb., Kommisschein pro Person 65 Rb. Ähnlich in Schweden und Norwegen, die dazu ihren Gewerbeschein gegenseitig nicht anerkennen.

versilberten oder vergoldeten Metallteilen mit 100 fl; mit echtem Silberschloß oder Beschlag als »echtes Silber« à 300 fl; bei der geringsten Verwendung von Seide mit 100 fl. als »Seidenware«.

In einer Anzahl von Ländern, wie Rußland und Italien, wird der Import durch die bestehende Rechtsunsicherheit hinsichtlich des Musterschutzes und die Unredlichkeit der Zollbeamten sehr erschwert (so z. B. außer den vorgenannten Ländern auch in Spanien, Portugal und merkwürdigerweise in England).

Mehrfach haben auch schon politische Verstimmungen den Absatz von Lederwaren deutscher Abkunft in anderen Ländern sehr ungünstig beeinflußt. So in den 80er Jahren in Rußland und Frankreich, sodann in Spanien (Karolinenkonflikt 1885), später in Dänemark und England (Krügertelegramm, Burenkrieg).

England ist aber auch das einzige Land der zivilisierten Welt, das Lederwaren noch zollfrei einläßt. Deshalb, wie wegen der Kaufkraft seiner Bevölkerung und seinem bedeutenden Zwischenhandel begegnet sich hier das Angebot der Lederwarenindustrien aller Länder. Jedoch beherrschen deutsche und speziell Offenbacher Firmen den englischen Markt, was schon daraus hervorgeht, daß mehr als 50 % aller Offenbacher Lederwaren dort Absatz finden. Die bedeutendste Offenbacher Firma exportiert z. B. ganz vorwiegend nach England und seinen Kolonien. Gerade die besten, feinsten und wertvollsten Waren werden dort in zunehmendem Maße untergebracht. Der Grund für die hervorragende Stellung der deutschen Lederwarenindustrie auf diesem wichtigsten Absatzmarkt liegt wohl darin, daß die deutschen resp. Offenbacher Firmen es verstanden haben, sich dem englischen Geschmack anzupassen, der auf einfache, solide aber doch preiswerte Ware sieht und auf reiche Ausstattung und Verzierung verzichtet oder, wie der fachmännische Ausdruck lautet, die »glatte Ware« bevorzugt.

Die große Bedeutung des englischen Marktes für die Offenbacher Lederwarenindustrie muß es als zweifellos erscheinen lassen, daß ein Erfolg der von Chamberlain inaugurierten Schutzzollbewegung die schwerste Schädigung dieser Industrie herbeiführen wird. Wenn ein etwaiger Schutzzoll auch nicht von Anfang an in vollem Umfange diese Wirkung haben kann, so wird doch allmählich die einheimische Industrie so erstarken, daß sie den Inlandsmarkt beherrschen und die Einfuhr zurückdrängen wird. Da nun nicht daran zu denken ist, auf dem heimischen Markte

auch nur annähernd einen Ersatz für den Ausfall auf dem englischen zu finden, so sehr sich auch seine Kaufkraft für feinere Ware in der letzten Zeit gehoben hat, so wird man also event. mit einer für die beteiligten Unternehmer und noch mehr die Arbeiter sehr empfindlichen Einschränkung der Produktion schon heute rechnen müssen.

Ist also die deutsche Lederwarenindustrie mit dem größten Teil ihrer Produktion auf den Export angewiesen, so ist unsere heimische Handelspolitik leider durchaus nicht geeignet, sie in ihrem stets schwerer werdenden Kampfe um den Weltmarkt zu stützen. Die Belastung der aus dem Auslande bezogenen Rohmaterialien, wie z. B. einiger Ledersorten, und der im Inland fabrizierten Leder durch die hohen Zölle ist für die Lederwarenindustrie naturgemäß sehr drückend, da sie mit Ausnahme von England beim Export mit sehr hohen, teilweise exorbitanten Schutzzöllen zu rechnen hat und, wie es scheint, in Zukunft noch mehr zu rechnen haben wird, während die deutschen Schutzzölle in keinem Verhältnis zu denjenigen anderer Länder stehen.

Denn, wenn auch die hohe Leistungsfähigkeit unserer deutschen Lederwarenindustrie an sich einen Schutzzoll unnötig macht, so ist es doch als ein Akt ausgleichender Gerechtigkeit anzusehen, dieselbe vor dem Wettbewerb auf dem heimischen Markte von seiten derjenigen ausländischen Konkurrenzindustrien zu schützen, die ihr gegenüber einen geradezu prohibitiv wirkenden Zollschutz (vgl. Österreich, die Vereinigten Staaten etc.) genießen, d. h. also unsere deutschen Einfuhrzölle in ein angemessenes Verhältnis zu den ausländischen zu setzen. Der österreichische Wettbewerb auf dem Inlandsmarkte macht sich bei unseren niedrigen Zöllen zunehmend bemerkbar und für den Fall, daß über kurz oder lang eine Zollabsperrung des englischen Marktes stattfinden sollte, ließe sich ein besserer Schutz unserer Lederwarenindustrie nicht umgehen.

Die großen Schwierigkeiten, die dem Absatz in den meisten Ländern entgegenstehen, sind für eine richtige Kalkulation sehr störend, da überall mit andern Verhältnissen zu rechnen ist. Deshalb beschränken sich auch alle Geschäfte, selbst die größten, auf ein oder wenige Absatzgebiete, die sie dann um so gründlicher zu bearbeiten suchen. So setzen eine Anzahl Firmen fast lediglich nach England ab, andere wieder nach Rußland, Skandinavien,

Belgien, Holland, Frankreich, Italien, Spanien, Südamerika usw. Einige wenige suchen ihren Absatz hauptsächlich im Inlande.

Die deutsche Handelsstatistik gibt erst seit 1900 ein einigermaßen zuverlässiges Bild des Außenhandels mit Lederwaren Offenbacher Genres. (Die früheren Veröffentlichungen umfaßten sämtliche feine Lederwaren einschl. Schuhe.) Seit 1900 hat man die Nr. 552 des Zolltarifs bei der Veröffentlichung in drei Gruppen geteilt:

a. Schuhe, feine, aus Leder oder in Verbindung mit solchem.

b. Lederwaren, feine, ohne Verbindung mit anderen Materialien (außer Schuhen, Albums, Buchbinderarbeiten).

c. Lederwaren, feine, in Verbindung mit anderen Materialien (außer Schuhen). Albums und Buchbinderarbeiten mit feinem oder nachgeahmtem Leder.

Die Einfuhr von Waren der Posit. b. und c. betrug:

1900	3 389 dz[1]
1901	3 327 »
1902	3 450 »

Die Ausfuhr:

1900	33 168 dz[1]
1901	28 841 »
1902	26 843 »

Die Ausfuhr übersteigt also die Einfuhr sehr bedeutend, ist jedoch in den letzten Jahren sehr zurückgegangen, was auf die schlechte Lage des englischen Geschäfts infolge der Nachwirkungen des Kriegs zurückzuführen ist. Die Ausfuhr dorthin ging von 14 865 dz im Jahre 1900 und 15 075 dz 1901 auf 11 685 im Jahre 1902[2] zurück. Die Länder mit dem quantitativ größten Export sind außer England:

die Niederlande	mit	1844	dz	im Jahre	1902
Belgien . . .	»	1302	»	»	»
die Schweiz . .	»	1218	»	»	»
Österreich . .	»	1108	»	»	»
Dänemark . .	»	1212	»	»	»

[1] Die angegebenen Werte obiger Warenmengen sind nach Aussage von Sachverständigen fast unbrauchbar und deshalb hier weggelassen.

[2] Die Verschiebung des Krönungsfestes hatte eine längere Zeit dauernde Verflauung des Geschäfts zur Folge.

Frankreich . .	mit	813	dz	im	Jahre	1902
Schweden . .	»	676	»	»	»	»
Norwegen . .	»	313	»	»	»	»
Rußland . . .	»	432	»	»	»	»
Finland . . .	»	182	»	»	»	»
Italien . . .	»	522	»	»	»	»[1]

Außerhalb Europas:

Die Vereinigten Staaten	mit	1656	dz	im	Jahre	1902
Britisch-Australien . .	»	403	»	»	»	»
» -Nordamerika .	»	369	»	»	»	»
» -Südafrika . . .	»	344	»	»	»	»
Brasilien	»	247	»	»	»	»
Argentinien	»	234	»	»	»	»
Mexiko	»	171	»	»	»	»
Deutsch-Südwestafrika .	»	100	»	»	»	»[1]

Welchen Anteil an diesen Zahlen die Offenbacher Lederwarenindustrie hat, ist nicht zu ermitteln, er dürfte jedoch der hervorragenden Stellung dieses Platzes entsprechend ein recht bedeutender sein. Die angeführten Zahlen zeigen durchaus, wie gering verhältnismäßig der Absatz in vielen Ländern infolge der hohen Schutzzölle ist, die eine erfolgreiche Konkurrenz mit den einheimischen gleichartigen Industrien fast unmöglich machen. An Leistungsfähigkeit ist die deutsche Lederwarenindustrie, wie schon gesagt, jeder Konkurrenz heute durchaus gewachsen und am weitesten fortgeschritten. Die Industrien Englands und Frankreichs, die mit ihr früher erfolgreich im Wettbewerb waren, sind zurückgeblieben und die Wiener, die noch heute sehr feine Ware liefert, ist auf dem Weltmarkt nicht recht mitgekommen, da die dortigen Fabrikanten es nicht verstanden, ihre Fabrikation nach den Bedürfnissen des kaufenden Publikums und seiner Kaufkraft einzurichten. Von andern Ländern hat Belgien in der Reiseartikelbranche neuerdings sehr gute Leistungen aufzuweisen, die Vereinigten Staaten und Rußland sind recht leistungsfähig geworden, während die italienische und spanische Lederwarenindustrie von der Nachahmung fremder Muster und der Anspruchslosigkeit ihrer Arbeiter lebt und infolgedessen so billig arbeitet, daß Frankfurter

[1] In diesen Zahlen stecken noch viele Lederwaren, die nicht Offenbacher Genres sind.

und Offenbacher Grossisten vielfach in Italien die geringe Ware kaufen, um sie in Spanien etc. wieder abzusetzen.

Fassen wir das in diesem Teil Gesagte zusammen, so muß noch einmal darauf hingewiesen werden, wie sehr sich in der Lederwarenindustrie alle Produktionsbedingungen und Absatzverhältnisse kompliziert haben. Die Anforderungen an die Fähigkeiten der Unternehmer dieser Branche und ihre Geschäftstüchtigkeit haben sich im Laufe der letzten Jahrzehnte geradezu vervielfacht. Ohne sorgfältige Ausnutzung aller sich bietenden Vorteile und Anpassung an alle Veränderungen der Mode und der sonstigen Produktionsbedingungen ist es heute schlechterdings nicht mehr möglich, in dieser Branche voranzukommen. Wer nicht die genügende Anpassungsfähigkeit besitzt, geht unter den heutigen Verhältnissen unbedingt zu Grunde. Umsomehr ist die führende Stellung, welche Offenbach heute mehr als je in diesem Industriezweige einnimmt, ein Beweis, wie sehr die Offenbacher Lederwarenfabrikanten es verstehen, auch den veränderten und schwierigeren Verhältnissen gerecht zu werden.

Dritter Teil.

Die Lage der Arbeiter in der Offenbacher Lederwarenindustrie.

Erster Abschnitt.

Arbeitsbedingungen und Einkommensverhältnisse.

Die materielle Lage der Angehörigen der vom Arbeitseinkommen lebenden Klassen wird nicht allein und absolut durch die Höhe desselben bedingt, sondern viel mehr durch sein Verhältnis zu den Bedingungen der Arbeit und durch seine Kaufkraft d. h. sein Verhältnis zu den Preisen der notwendigen Lebensmittel und Wohnungsmieten. Was die Arbeitsbedingungen betrifft, so kommt es vor allem auf die Schwere der Arbeit, auf ihre Gefahr für Gesundheit und Leben, auf die tägliche Dauer der Arbeit, Schwankungen der Arbeitszeit und dadurch bewirkte Arbeitslosigkeit, also auf die Sicherheit und Dauer des Arbeitsverhältnisses an.

In der Lederwarenindustrie ist an sich die Arbeit keine sehr die Muskeln anstrengende — die des Anschlägers vielleicht ausgenommen — und nicht direkt ungesund, wenn auch bei der eigentlichen Lederarbeit durch die sitzende, vorgebeugte Körperhaltung die körperliche Entwicklung im jugendlichen Alter sehr zurückgehalten und dadurch wie durch das ständige Einatmen der durch Staub infolge der starken Verwendung von Papier und Pappe und durch Leimgeruch verdorbenen Luft die Erkrankung der Atmungsorgane leicht gefördert wird. Direkt schädlich ist dagegen das Maschinensteppen für den Organismus der damit beschäftigten Arbeiterinnen, soweit sie Nähmaschinen mit dem Fuße

antreten müssen. Zum Glück ist in einer Reihe größerer Fabriken der Fuß durch Kraftantrieb ersetzt und in vielen kleinen Betrieben ist die Beschäftigung der Mädchen keine dauernde, sondern durch andere Arbeiten unterbrochen, aber immerhin bleibt eine größere Zahl von Arbeiterinnen in Fabriken und der Hausindustrie den Gefahren dieser Beschäftigung ausgesetzt.

Die Dauer der täglichen Arbeitszeit ist in der Mehrzahl der Offenbacher Lederwarenfabriken 10 Stunden, nur verhältnismäßig wenige gehen darunter oder darüber hinaus. Für die Sattlerwarenfabriken, wie für die Sattler überhaupt, gilt die 9stündige Arbeitszeit, die bei einer Lohnbewegung im Jahre 1900 mit den Fabrikanten vereinbart wurde. Die oben geschilderte ungünstige Entwicklung der Absatzverhältnisse dieser Industrie hat nun aber zu starken Schwankungen in der Beschäftigung derselben geführt, indem sich diese mehr und mehr auf die selbst fast jährlich kürzer werdenden Saisons zusammendrängt. In diesen ist es oft mit den größten Anstrengungen nicht möglich, innerhalb der gewöhnlichen Arbeitszeit die Bestellungen zu erledigen und es muß zu Überstunden gegriffen werden, wenn es nicht gelingt, mehr Arbeitskräfte aufzutreiben. Sehr häufig ist es, dem Werkstubenarbeiter in der Saison die angefangene Arbeit mit nach Hause zu geben, was der Arbeiter »Omnibusschieben« nennt. Der Heimarbeiter, der von dem Fabrikanten auf Lieferung gedrängt wird, verlängert seine Arbeitszeit entsprechend und arbeitet mit Frau und schulpflichtigen Kindern oder seinen Gehülfen bis in die tiefe Nacht, sodaß 12, 13, 14 und mehr Stunden in der Hochsaison nichts seltenes sind.

Ist diese beendigt — der Übergang von dem lebhaften Geschäftsgang zur Geschäftsstille pflegt ein sehr rascher zu sein —, so ist es für den Fabrikanten sehr schwierig, seine Arbeiter zu beschäftigen. Wenn auch die meisten Fabrikanten ihre Werkstubenarbeiter, welche die Elite der Portefeuillesarbeiter darstellen, sich zu halten suchen, so müssen diese doch froh sein, statt der zwei Posten, die sie in der Saison oft auf einmal in Arbeit erhalten, um jeden Zeitverlust zu vermeiden, in der stillen Zeit nur einen zu bekommen. Ebenso suchen die Fabrikanten ihre Heimarbeiter, die sie in der Saison brauchen, in der stillen Zeit so gut als möglich zu beschäftigen. Daher kommt es, daß eine lang dauernde vollständige Arbeitslosigkeit in der Portefeuillesbranche nicht zu

häufig ist, wohl aber findet eine bedeutende Minderbeschäftigung statt, so daß der Heimarbeiter entweder einige Tage der Woche feiern oder doch seine tägliche Arbeitszeit sehr verkürzen muß. Viele Heimarbeiter, die sonst eine bessere Ware herstellen, suchen auch in der stillen Zeit bei Fabrikanten ordinärer Großware Arbeit zu finden, bei der Lagerarbeit am ersten möglich ist und die in der stillen Zeit eben wegen des starken Angebots von Arbeitskräften am billigsten fabriziert werden kann.

Im allgemeinen geht also in der Lederwarenindustrie das Bestreben der Unternehmer dahin, ihre Fabrikation den Schwankungen des Geschäftsgangs in und außer den Saisons durch eine erhöhte oder verminderte Intensität der Tätigkeit anzupassen, doch kann dies nicht verhindern, daß für die auf Stücklohn beschäftigten Arbeiter — hierher gehört der größte Teil der Werkstuben- und alle Heimarbeiter mit Ausnahme ihrer Gehülfen — der wechselnde Geschäftsgang die schlimmsten wirtschaftlichen Folgen hat. Das Einkommen dieser Leute schwankt ebenso wie der Grad ihrer Beschäftigung und der Fall ist nicht selten, daß z. B. ein Arbeiter, der in der letzten Woche der Weihnachtssaison gegen Mitte Dezember noch einen schönen Lohn verdient hat, in der nächsten, unmittelbar vor dem Fest, nicht die Hälfte desselben mit nach Hause bringt.

Was die Arbeitsverhältnisse im einzelnen betrifft, so sind die Heimarbeiter in vieler Beziehung schlechter gestellt als die Werkstubenarbeiter. Gewiß genießt der Heimarbeiter eine größere persönliche Freiheit als der Werkstubenarbeiter, er verliert keine Zeit mit Aufsuchen seiner Arbeitsstelle und Hin- und Herweg in der Mittagspause, er kann sich in der stillen Zeit, die ja zum größten Teil in den Sommer fällt, leichter mit Nebenarbeiten im Haus und, was bei den ländlichen Heimarbeitern eine große Rolle spielt, im Garten und Feld beschäftigen und so vielfach einen Ausgleich seines Einkommens herbeiführen. Dieser größeren persönlichen Freiheit stehen aber verschiedene Umstände gegenüber, welche die Lage des Heimarbeiters der des Werkstubenarbeiters gegenüber sehr ungünstig gestalten. Einmal ist das Arbeitsverhältnis des Werkstubenarbeiters zu seinem Arbeitgeber in der Regel ein engeres, dauerndes und im Falle der Auflösung desselben steht ihm die 14tägige Kündigungsfrist in der großen Mehrzahl der Betriebe zu. Beim Heimarbeiter

findet dagegen nach allgemeinen Brauch selten eine Kündigung statt, der Fabrikant will nichts davon wissen und der Arbeiter »weiß es nicht anders«. Das Arbeitsverhältnis wird stillschweigend abgebrochen, indem der Fabrikant dem Arbeiter keine neue Arbeit mehr gibt oder der Arbeiter keine mehr nimmt.

Ferner sind die Kosten des Werkzeugs für den Heimarbeiter größer als für den Werkstubenarbeiter. Obwohl beide ihr Werkzeug selbst stellen müssen, so besteht doch für die Werkstubenarbeiter die Möglichkeit, dasselbe zum Teil gemeinschaftlich benutzen zu können, andere wie Arbeitstisch, Leimkocher usw. ganz zu ersparen, sodaß der Wert der Werkzeuge des Werkstubenarbeiters oft nicht mehr als 20 M. oder nicht einmal so viel beträgt, während der Heimarbeiter meist 40—50 M. anlegen muß.

Viel mehr als diese mehr einmalige Ausgabe fällt ins Gewicht, daß der Heimarbeiter gewisse billigere »Zutaten«, wie Pappe, Stiften, Leim, Kleister, Spiritus, Watte u. a., selbst stellen muß, die der Werkstubenarbeiter mit den anderen Materialien erhält. Es soll dadurch einer Vergeudung dieser Materialien vorgebeugt werden, die schon in der Werkstätte nur zu leicht stattfindet. Einzelne Firmen verkaufen diese Zutaten, die sie selbst im Großen beziehen, mit Nutzen an ihre Heimarbeiter. Die Ausgaben für die Zutaten sind nun durchaus nicht für alle Arbeiter gleich, sondern richten sich nach den Artikeln und der Sorgfalt des Arbeiters. Sie schwanken zwischen 10 Pf. bis 1 M. pro Woche, im Durchschnitt zwischen 40—60 Pf. pro Woche oder 20—30 M., oft sogar 50—60, ja bis 80 M. im Jahr, sodaß 1, 2 und zuweilen noch mehr Wochenverdienste dadurch vorweggenommen werden. Rechnet man noch hinzu die Zeitversäumnisse bei Ablieferung der fertigen Ware, für Gänge zum Einkauf von Materialien, für die von der Stadt entfernter wohnenden Arbeiter für Eisenbahnfahrt oder Fuhr- und Botenlohn, so kommt man auf eine recht bedeutende Summe im Budget des Heimarbeiters.

Schließlich hat der Heimarbeiter noch mit höheren Ausgaben für Licht und Heizung zu rechnen, die zumal in der Saison infolge der langen Arbeitszeit nicht unbeträchtlich sind, selbst wenn der Heimarbeiter in der Küche oder im allgemeinen Wohnzimmer arbeitet. Nimmt man diese Kosten zu den obigen hinzu, so kann man rechnen, daß auf den einzelnen Heimarbeiter je nach der Entfernung von der Stadt resp. dem Wohnorte des Arbeitgebers,

den zu stellenden Zutaten und seiner Arbeitszeit insgesamt mindestens 50 Pf., meist aber 1—2, ja bis 3 M. und zuweilen noch mehr an seinem Verdienst in Abzug zu bringen sind. Davon sind nur die von den Zwischenmeistern der Börsenbranche beschäftigten Heimarbeiter auszunehmen, denen die nötigen Stifte geliefert werden und die meist in der Nähe des Arbeitgebers ansässig sind.

Die Differenzierung, die durch diese im einzelnen sehr verschiedenen Mehrausgaben der Heimarbeiter gegenüber den Werkstattarbeitern in der materiellen Lage der Arbeiterschaft der Lederwaren- resp. Portefeuillesindustrie entsteht, wird noch verschärft durch die Wirkungen, welche die natürliche Veranlagung des Arbeiters zu seinem Berufe bei der vorherrschenden Handarbeit notwendigerweise auf den Arbeitserfolg ausüben muß. Der Arbeiter, der über die nötige Geschicklichkeit und Fingerfertigkeit für die Lederarbeit verfügt und sich bei derselben einzuteilen versteht, hat vor seinem Kollegen, der diese Eigenschaften nicht in demselben Maße besitzt, einen Vorsprung, den letzterer oft auch durch den größten Fleiß nicht vollständig einbringen kann. Der eine kommt eben mit ein paar Handgriffen weiter als ein anderer mit vielen. Bei der Lederwarenarbeit kommt es darauf an, exaktes und sorgfältiges mit raschem Arbeiten zu verbinden. Selbst unter den besseren Lederarbeitern, die eine feine, solide Arbeit zu liefern im Stande sind, ist der Einfluß, den die Schnelligkeit der Arbeit auf den Arbeitserfolg ausübt, mitunter ein recht großer. Unzweifelhaft spielt auch die Vererbung in bezug auf die Arbeitsfähigkeit bei der Lederarbeit, zumal bei der feinen Portefeuillesarbeit, eine große Rolle. Arbeiter, die sogenannten Portefeuillerfamilien entstammen, bei denen die Ausübung dieses Berufs eine durch Generationen gepflegte Tradition ist, in der die Kinder geradezu aufwachsen, bringen eine angeborene und durch frühe Übung sehr entwickelte und erhöhte Fähigkeit für denselben in vielen Fällen mit und ihren Mitarbeitern, die diesen Vorteil nicht genießen, hält es schwer, mit ihnen zu konkurrieren.

Schließlich kommt noch hinzu, daß sich viele Heimarbeiter durch Heranziehung von Familienmitgliedern, Lehrlingen oder sonstigen wohlfeilen Arbeitskräften ein mehr oder weniger erhöhtes Einkommen zu verschaffen wissen, ebenso wie viele Werkstattarbeiter durch Lehrlingshaltung. Diese Tatsache trägt neben der

geschilderten Verschiedenheit der Arbeitskosten und Bedingungen, den Schwankungen des Geschäftsgangs, sowie der persönlichen Veranlagung noch ein wesentliches bei zu der außerordentlichen Mannigfaltigkeit in den Einkommensverhältnissen der Portefeuillesarbeiter — bei den Sattlern liegen die Dinge anders —, sodaß sich Durchschnittsverdienste selbst der Werkstattarbeiter kaum mit einiger Sicherheit angeben lassen, während bei den Heimarbeitern dies geradezu unmöglich ist.

Aus früheren Zeiten sind nur sehr summarische Angaben über die Löhne der Lederarbeiter vorhanden. Pirazzi gibt in seiner Schrift »Offenbachs Wohltätigkeitsanstalten« vom Jahre 1858, also noch in der besten Zeit der Offenbacher Lederwarenindustrie, den Durchschnittsverdienst des tüchtigen Portefeuillesarbeiters auf 12—20 fl., also ca. 20—35 M., an. Ältere Arbeiter erzählen noch mit Wehmut von diesen vergangenen Zeiten glänzender Löhne, in denen der Portefeuiller z. B. beim Hause Mönch 2 bis 3 Tage in der Woche »Blaue« machte und dann doch noch 18, 20 und mehr Gulden verdiente. Das waren gute Zeiten, aber sie dauerten nicht lange. Die rasch zunehmende Konkurrenz am Platze und auswärts, der schlechtere Geschäftsgang in den 60er Jahren und der daraus resultierende Druck auf die Fabrikatpreise machten sich sehr bald für den Arbeiter bemerkbar. Die Lohndrückereien kamen jetzt im gleichen Schritt mit der Zunahme der Hausindustrie auf die Tagesordnung und so kam es, daß die Löhne der Portefeuiller sanken, während die Preise der Lebensmittel stiegen.

Im Streik von 1871 kämpften die Portefeuiller um einen Durchschnittslohn von 12 fl., also ca. 20 M. Der Jahresbericht der Großh. Handelskammer für 1876 gibt für die erwachsenen männlichen Arbeiter denselben Betrag an, für die weiblichen 9 M. In der Zeit des schlechten Geschäftsgangs von der Mitte der 70er und in den 80er Jahren hatten die Löhne eher sinkende als steigende Tendenz. 1891 macht der Jahresbericht der Gewerbeinspektion Angaben über die Löhne der Fabrikarbeiter der Lederwarenindustrie. Danach waren die Durchschnittslöhne der erwachsenen männlichen Arbeiter 14—24 M. per Woche, für Lehrlinge steigen sie von 2 M. Anfangslohn auf 8—10 M. nach beendigter 3—4 jähriger Lehrzeit, für Arbeiterinnen von 3—5 M. bis zu 10 M., für Stepperinnen im Stücklohn bis zu 14 M.

Die bessere Konjunktur in der zweiten Hälfte der 90er Jahre brachte einen gleichmäßigeren Geschäftsgang und damit den Arbeitern ein gleichmäßigeres und besseres Einkommen, wenn auch die Lohnsätze für Stücklohnarbeiter — tüchtige Arbeiter auf feine Ware und Arbeiterinnen, die sehr gesucht waren, vielleicht ausgenommen — kaum gestiegen sind. Die Erhebungen des Portefeuillerverbandes vom Herbst 1903, die — von anderen Mängeln, wie Unvollständigkeit, abgesehen — sich auf die Feststellung der Löhne in der Saison beschränkten, also »Saisonverdienste« aufweisen, geben über die Wochenverdienste im Jahresdurchschnitt keinen Aufschluß. Die Werkstubenerhebung erfaßte die Lohnverhältnisse von 1593 m. und 603 w. Arbeitern, wovon 1872 in Offenbach, 275 in Frankfurt und 49 auf dem Lande beschäftigt waren. Nachstehende Tabelle gibt über die Wochenverdienste der Arbeiter zur Zeit der Aufnahme der Erhebung Aufschluß.[1]

Arbeiter-kategorien	Werkstätten					
	in Offenbach		in Frankfurt		auf dem Lande	
	Löhne		Löhne		Löhne	
	pro Woche	pro Tag	pro Woche	pro Tag	pro Woche	pro Tag
	M.	M.	M.	M.	M.	M.
Zuschneider . . .	24.95	4.16	23.68	3.95	—	—
Portefeuiller . . .	22.81[1]	3.80[1]	24.30	4.05	18.19	3.03
Sattler	24.13	4.02	—	—	—	—
Anschläger	23.53	3.92	22.48	3.75	18.—	3.—
Hilfsarbeiter . . .	19.52	3.25	20.67	3.45	—	—
Lehrlinge	3.58	0.60	2.83	0.47	3.—	0.50
Jugendliche Arbeiter	5.—	0.83	7.—	1.17	—	—
Zuschneiderinnen . .	11.25	1.87	10.48	1.75	11.—	1.83
Stepperinnen . . .	12.10	2.02	13.27	2.21	11.80	1.97
Packerinnen . . .	10.61	1.77	10.38	1.73	9.—	1.50
Portef.-Arbeiterinnen	8.93	1.49	14.12	2.35	6.—	1.—
Jugendliche Arbeiterinnen	5.29	0.88	7.33	1.22	6.—	1.—

[1] In der Stadt Offenbach wurden auch die Löhne einer Anzahl Gehülfen von Hausgewerbetreibenden und Heimarbeitern berücksichtigt, so daß die Offenbacher Zahlen gedrückt werden.

Wieviel die Jahresdurchschnittsverdienste niedriger als diese Saisonverdienste sind, ist schwer zu sagen. Jedenfalls ist aber die Differenz für die Stücklohnarbeiter eine ganz beträchtliche. Die Durchschnittszahlen verdecken übrigens vollständig die große Verschiedenheit in den Verdiensten der einzelnen Arbeiter innerhalb der gleichen Werkstätten, doch zeigt die Erhebung schon große Unterschiede in den Durchschnittszahlen der einzelnen Betriebe.

Höher als die Löhne der Portefeuiller sind im allgemeinen die der Sattler und ihrer Hilfsarbeiter. Blaustein gibt die Löhne der Sattler nach Aussagen älterer Berufsgenossen für 1868 auf 10 fl., 1875 auf 14 fl. an.[1] Durch eine Lohnbewegung im Jahre 1900 erreichten die sogenannten Galanteriesattler die Festlegung eines Minimallohnes von 18 M., die Aufstellung eines Lohntarifs für Stückarbeit und 25% Zuschlag bei Überstunden.[2] Der hierdurch erzielte Mehrverdienst ist ein recht beträchtlicher, wie durch zwei Erhebungen des Sattlerverbandes festgestellt wird, von denen die eine vor, die andere nach der Bewegung aufgenommen wurde. Sie ergaben folgende Durchschnittslöhne:

Für Sattler auf Akkord:

Vor der Bewegung: 22.54 M. pro Woche,
Nach der Bewegung: 25.13 M. pro Woche (+11,5 %).

Für Sattler auf Lohn:

Vor der Bewegung: 22.91 M. pro Woche,
Nach der Bewegung: 24.66 M. pro Woche (+7,8 %).

Die Steigerung betrug also: für Akkordarbeiter: 11,5 %, für Lohnarbeiter: 7,8 %.

Rechnet man die durch Herabsetzung der Arbeitszeit von 10 auf 9 Stunden bewirkte indirekte Erhöhung der Löhne hinzu, so ergibt sich eine Gesamtsteigerung von 18 bis 21 % für die männlichen Arbeiter. Für Arbeiterinnen[3] waren nach der Bewegung die Löhne im Akkord: durchschnittlich 18 M., im Wochenlohn: 13.50 M.

Außerordentlich verschieden sind, wie schon gesagt, die Verdienste der einzelnen Arbeiter. Selbst bei den Werkstuben-

---

[1] Darin sind auch die höheren Löhne der Militärsattler enthalten.

[2] Solche waren infolgedessen seitdem nur selten nötig.

[3] Bei der ersten Erhebuug wurden die Arbeiterinnen nicht berücksichtigt.

arbeitern der Portefeuillesbranche kommt mancher weniger beanlagter Arbeiter nicht über 18, ja 15 M. und weniger hinaus, während es hervorragend tüchtige Arbeiter auf 30 bis 35 M., in der Saison auch noch höher bringen. Schon bei den Lehrlingen zeigen sich ähnliche Unterschiede, allerdings mehr veranlaßt durch die verschiedene Möglichkeit der Ausnutzung ihrer Arbeitskraft. Der Jahresbericht der Großh. Gewerbeinspektion für 1902 enthält darüber folgendes tatsächliche Material: »In 53 Betrieben der Lederwarenfabrikation und Lederpresserei schwankten die Löhne der Lehrlinge: Im ersten Jahr zwischen 1 und 6 M.; im zweiten Jahr zwischen 2 bis 7 M.; im dritten zwischen 3 bis 10 M.« Auch bei den Arbeiterinnen finden sich ziemlich bedeutende Differenzen, z. B. bringen es einzelne sehr gewandte und tüchtige Stepperinnen im Stücklohn auf mehr als 20 M. die Woche, während der Durchschnitt nicht viel mehr als die Hälfte verdient.

Noch viel größer sind die Unterschiede, wie schon oben ausgeführt, bei den Heimarbeitern, sodaß Durchschnittsverdienste für diese anzuführen ganz zwecklos resp. unmöglich ist[1]. Das Einkommen des einzelnen Heimarbeiters steht in der Regel unter dem des Werkstubenarbeiters und er kann nur durch Ausdehnung der Arbeitszeit einigermaßen einen Ausgleich herbeiführen. Dagegen bringen es die Heimarbeiter, welche mit billigeren Hilfskräften oder Angehörigen die Hand-in-Hand-Arbeit praktizieren, im Verhältnis zu ihrer eigenen Leistung zu recht hohen Einnahmen und zwar je besser sie diese Arbeitsweise einzurichten und je mehr Arbeitskräfte sie dabei zu verwenden verstehen. Dies kann durchaus nicht jeder, auch gibt es Arbeiter, die Ehrgefühl genug besitzen, lieber eine oder zwei Stunden länger zu arbeiten, als ihr Einkommen durch gewinnsüchtige Ausnützung jüngerer Kollegen und Kolleginnen zu erhöhen. Solche Leute sind freilich nicht sehr zahlreich, die meisten Heimarbeiter benutzen diese günstige Gelegenheit, wenn sie irgend können, und stellen sich ihren Gehilfen gegenüber sehr häufig rücksichtslos auf den Unternehmerstandpunkt. Die Fälle, in denen solche

[1] Es werden deshalb in den am Schlusse dieses Abschnittes befindlichen Tabellen eine Anzahl von Beispielen aus der Heimarbeiterenquête des Portefeuillerverbandes für die verschiedenen Kategorien der Heimarbeiter angeführt, die ein Bild von deren ungefähren Verhältnissen geben sollen.

»Schwitzmeister« 50, 60, in der Saison bis 100 M. und auch mehr verdienen, sind nicht selten.

Um so weniger geben sie ihren Lehrlingen, Gehilfen und Gehilfinnen. Diese sind die schlecht bezahlteste, freilich auch meist durch die Schuld ihrer Arbeitgeber minderwertigste Arbeiterkategorie. Selbst die männlichen Gehilfen bringen es selten über 15 M. hinaus, die meisten bringen es nicht einmal soweit, da der Heimarbeiter keine so teueren Gehilfen brauchen kann und sie deshalb bei Zeiten abschiebt. Charakteristisch ist der Fall eines Offenbacher Heimarbeiters, der mit seiner Frau und einem Gehilfen, der bei ihm gelernt hatte und schon längere Zeit bei ihm Gehilfe war, in der Saison ca. 60 M. verdiente, wovon er letzterem 9 M. abgeben mußte. Als dieser nun 1 M. mehr verlangte, entließ er ihn und stellte dafür wieder einen Lehrling ein. Auch die Gehilfinnen der Heimarbeiter bringen es meist nicht über 8 M., oft nicht über 6 M.; 10 M. dürften nur wenige und nur bei sehr langer Arbeitszeit erreichen.

Es ist zweifellos, daß die Kategorie der Heimarbeiter mit Gehilfen, ebenso wie die Zwischenmeister der Börsenbranche durch die ihnen eigene Arbeitsorganisation und die Ausnützung billiger Arbeitskräfte die unerfreulichsten und der gesamten Branche schädlichsten Elemente sind. Sie bilden die bequemste Handhabe für die Unternehmer bei der Herabsetzung der Arbeitspreise zur Verminderung der Fabrikationskosten, wozu diese durch die übermäßige Konkurrenz veranlaßt mangels eines anderen Ausweges nur zu gern greifen. Die erwähnten Hausindustriellen sind ihnen dabei nur zu willfährig, da ihre Zahl sehr groß ist und sie die Möglichkeit haben, sich an ihren Gehilfen schadlos zu halten. Ihrem Vorhandensein ist es hauptsächlich zuzuschreiben, wenn heute der allein arbeitende Heimarbeiter selbst auf dem Lande kaum noch sein Auskommen bei der Herstellung der geringen Massenware findet, geschweige denn der städtische Heim- oder Fabrikarbeiter, und daß die Arbeitspreise für diese und selbst die bessere Ware so rasch sinken. Es ist schon dagewesen, daß dieselben in relativ kurzer Zeit für einen neuen Artikel um die Hälfte und mehr gefallen sind. Sehr häufig kommt es vor, daß einem Arbeiter der Arbeitspreis, den er in der letzten Woche noch bekommen hat, in der nächsten recht fühlbar für denselben Artikel gekürzt wird. Leider fehlt es nicht an

Fabrikanten, die in durchaus kurzsichtiger und rücksichtsloser Weise zur Erlangung eines, wenn auch nur vorübergehenden, Vorteils über ihre Konkurrenz diese Entwicklung durch allerlei, zum Teil recht raffinierte Kniffe beschleunigen. Die ganze Branche, Unternehmer und Arbeiter, leidet schwer unter diesen Verhältnissen, am meisten aber die Arbeiter.

Die Lohndrückerei, die mit Hilfe der ländlichen Hausindustrie ins Werk gesetzt wird, wirkt natürlich sehr einschneidend auf die Lage der städtischen Werkstatt- und Heimarbeiter, die mit viel ungünstigeren Existenzbedingungen als ihre ländlichen Kollegen zu rechnen haben. Schon die Wohnungsverhältnisse in Stadt und Land sind naturgemäß ganz ungleiche. In der Stadt Offenbach (in Frankfurt sind verhältnismäßig wenige Arbeiter der Lederwarenindustrie ansässig) waren die Preise der Wohnungsmiete nach dem Bericht des Wohnungsinspektors für 1900 folgende:[1]

	Zahl der Räume								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	M.	M.	M.	M.	M.	M.	M.	M.	M.
In ganz alten Häusern mit kleinen Räumen	50	100	144	170	—	—	—	—	—
In der Altstadt	70	144	240	360	550	750	1000	1200	1400
In der Neustadt	90	180	320	450	650	800	1100	1400	1600

Dabei sind die Offenbacher Wohnungsverhältnisse in sanitärer Beziehung vielfach durchaus keine günstigen, wie die Veröffentlichung des Ortsgesundheitsrates vom Jahre 1895 zeigt, dem die Durchführung des hessischen Wohnungsgesetzes von 1893 obliegt.[2] Im letzten Jahrzehnt haben sich die Verhältnisse infolge der besseren Überwachung unzweifelhaft gebessert, doch kann sich nach wie vor der städtische Arbeiter den Luxus einer größeren und besseren Wohnung nur unter Aufopferung eines unverhältnismäßig hohen Teils seines Verdienstes ermöglichen,

[1] Der Bericht sagt dazu erläuternd: »Die Mietpreise sind namentlich für Arbeiter mit geringem Verdienst zu hoch«. Ferner: »An guten billigen Arbeiterwohnungen herrscht Mangel. Die Leute nehmen vielfach Wohnungen, deren Preis über ihre Verhältnisse geht, und vermieten noch Räume an Schläfer, um dadurch einen Zuschuß zur Miete zu verdienen«.

[2] Vgl. Soziale Praxis, Jahrgang 1895 Band IV Heft 23: Zur Ausführung des hessischen Wohnungsgesetzes.

der meist $^{1}/_{4}$, oft auch $^{1}/_{3}$ desselben beträgt. Ist der Arbeiter aber aus irgend einem Grunde gezwungen, sich in bezug auf seine Wohnung Einschränkungen aufzuerlegen, so entstehen daraus namentlich für die Heimarbeiter mit Familie sehr ungünstige sanitäre Zustände. Es ist da nichts ungewöhnliches, daß aus Sparsamkeitsrücksichten, zumal in der schlechten Jahreszeit, in die auch der größte Teil der Saison fällt, derselbe Raum, in welchem bis in die späte Nacht gearbeitet wird, gleichzeitig als Wohnraum für die ganze Familie, vielfach auch zum Kochen, wenn es nicht die Küche selbst ist, ja manchmal sogar noch als Schlafraum benutzt wird. Man kann sich leicht vorstellen, welche große gesundheitliche Gefahr, besonders für die Kinder, aus diesen Zuständen entstehen, die noch dazu häufig zur Mitarbeit herangezogen werden.

Deshalb ist es ein Glück, daß die Hausindustrie sich mehr und mehr aufs Land gezogen hat, wo freiere und bessere Wohnungsverhältnisse vorhanden sind. Der ländliche Heimarbeiter ist vielfach im Besitz eines eigenen Hauses nebst Garten, vielleicht auch eines oder mehrerer Äcker und findet so in der stillen Zeit im Sommer eine gesunde Beschäftigung und teilweisen Ersatz für den entgehenden Verdienst. Jüngere Heimarbeiter wohnen meist bei ihren Eltern und sonstigen Angehörigen, ebenso die Gehilfen der Heimarbeiter, Mädchen usw. Auch wenn der Arbeiter eine Wohnung mieten muß, so kann er doch für 12 bis 15 M. eine gesunde Wohnung mit 3 bis 4 Räumen fast überall auf dem Lande erhalten, also für einen Preis, der durchschnittlich kaum die Hälfte desjenigen ist, den der städtische Arbeiter anlegen muß.

Weit mehr noch als die billigeren und besseren Wohnungsverhältnisse auf dem Lande ist es die größere Genügsamkeit und Anspruchslosigkeit der Lebenshaltung der ländlichen Heimarbeiter, welche auf die Verhältnisse der städtischen Arbeiter so drückend wirkt. Sie entspricht im allgemeinen und zwar je weiter von der Stadt umsomehr derjenigen der ländlichen, bäuerlichen, zumal im Rodgau nicht sehr wohlhabenden Bevölkerung. Sie hat es im Verein mit dem »Schwitzmeistersystem« hauptsächlich soweit gebracht, daß die Hausindustrie auf dem Lande immer größeren Umfang gewinnt, daß die Arbeitspreise so rasch gedrückt werden und infolgedessen auch die Lage der

städtischen Heim- und Werkstubenarbeiter eine immer schlechtere wird. Diese Entwicklung, die durch die Fortschritte unserer Sozialgesetzgebung unzweifelhaft beschleunigt worden ist, scheint unaufhaltbar zu sein. Selbst ein gesetzgeberisches Vorgehen dürfte hier mit großen Schwierigkeiten verbunden sein und könnte mit Rücksicht auf die Stellung der Portefeuillesindustrie auf dem internationalen Markte nur sehr schrittweise erfolgen. Einiges könnte schon erreicht werden durch Ausdehnung der Sozialgesetzgebung und Gewerbeaufsicht auf die Hausindustrie, durch Abstellung des sozial schlimmsten Mißstandes in derselben, nämlich der Züchtung proletarischer Existenzen durch die Lehrlingsausbeuterei.

Wenig kann man sich von einem Lohntarif versprechen. Diesem würden sich, sowohl was Aufstellung als Durchführung anbelangt, speziell in der Hausindustrie fast unüberwindliche Schwierigkeiten entgegenstellen.

Die Gefahr, welche der ganzen Offenbacher Portefeuillesindustrie infolge der sinkenden Tendenz der Arbeitslöhne droht, ist keine geringe, denn sie wird mehr und mehr die leistungsfähigeren, tüchtigeren Elemente von ihr fern halten, die Leistungsfähigkeit ihrer Arbeiter wird damit auf ein tieferes Niveau herabsinken und die stolze Stellung, welche die Offenbacher Portefeuillesindustrie noch heute einnimmt, vielleicht noch ernstlich ins Wanken kommen.

Tabelle I.

Wohnort	Alter und Familienstand	Angehörige	Zeit der Zugehörigkeit zur Branche	Lehrzeit	Gewöhnliche Beschäftigung (Artikel)	Zahl und Art der Gehilfen	Zahl der Arbeitgeber	Zutaten, die der Betr. stellen muß W. = Woche J. = Jahr
Offenbach	21 Jahre ledig	—	7 Jahre	3 Jahre	Weiche Sachen	Arbeitet allein	1	Stärkekleister, Petroleum pro Woche 40 Pf. im Jahr 20 M.
dto.	42 Jahre verheiratet	6 Kinder von 1—14 Jahren und Frau	28 Jahre (in der Branche aufgewachsen)	—	—	do.	Verschieden	Klebmittel und Stiften W. 40 Pf. J. 21 M.
dto.	54 Jahre verheiratet	Frau und Tochter von 17 Jahren	41 Jahre	4 Jahre	Gesteppte Sachen	Die Tochter arbeitet mit (steppt ?)	1	Kleister und Spiritus W. 40 Pf. J. 20.80 M.
dto.	36 Jahre verheiratet	Frau und 1 Kind von 1 Jahr	22 Jahre	3 Jahre	Tresors aus 1 Stück	Arbeitet allein	1	Hat keine Zutaten zu stellen
dto.	30 Jahre verheiratet	Frau und 3 Kinder von 7, 5 und 4 Jahren	16 Jahre	3 Jahre	Gewalkte Tresors. Diese werden nur von sehr geschickt. und geübten Arb. hergestellt	dto.	1	Kleister, Stifte, Farben W. 43 Pf. J. 22.36 M.
dto.	50 Jahre verheiratet	Frau und 1 Kind von 13 Jahren	36 Jahre	3 Jahre	Weiche Sachen	dto.	1	Leim, Kleister, Spiritus W. 36 Pf. J. 18.50 M.
dto.	29 Jahre verheiratet	Frau	14 Jahre	3 Jahre	Geklotzte Etuis	dto.	1	Spiritus, Kleister, Stepperei, Wachs W. 3 M. J. 150 M.

Heimarbeiter.

Arbeitszeit J. = Jahres-durchschnitt S. = Saison a. S. = außer Saison	Verdienst W. = Wochen-durchschnitt J. = Jahres-durchschnitt S. = Saison a. S. = außer Saison	Wohnungs-verhältnisse	Neben-benutzung des Arbeits-raums	Etwaige Logisleute und Einnahmen daraus	Ansässigkeit am Wohnort des Arbeitgebers. Event. Kosten	Nebenberuf und Neben-verdienst
W. 10 Stunden S. 10 »	W. 22 M. J. 1100 M. S. 24 M. a. S. 20 M.	Wohnt zur Miete	Findet nicht statt	—	Wohnort am Sitz des Arbeitgebers	—
J. 10 Stunden S. 11 » a. S. 9 »	W. 30 M. S. 45 M.	Wohnt zur Miete. Bezahlt für 4 Räume 30 M.	dto.	—	dto.	—
J. 11—12 Stunden S. 14 »	W. 20—22 M. J. 1050 M. S. 27—30 M.	Wohnt zur Miete. Zahlt für 6 Räume 33 M.	dto.	1 Einnahme dadurch 150 M. im Jahr	Wohnort nicht am Sitz der Firma. Kosten dadurch 20 Pf. pro Woche	—
J. 9 Stunden S. 10 » a. S. 8—9 »	W. 18.20 M. J. 950—1000 M. S. 22.24 M. a. S. 18.20 M.	Wohnt zur Miete. Zahlt für 3 Räume (4?) 35 M.	Als Wohn-raum	1 Einnahme pro Monat 15 M.	Wohnort am Sitz der Firma	Ja. Verdient 8 M. pro Woche
J. 10 Stunden S. 11 » a. S. 9 »	W. 35—40 M. J. 2000 M. S. 45 M. a. S. 30—35 M.	Wohnt zur Miete. Zahlt für 3 Räume 20.84 M.	Findet nicht statt	—	dto.	—
J. 11 Stunden S. 14 »	W. 16 M. J. 800 M. S. 21 M. a. S. 13—14 M.	Wohnt zur Miete. Zahlt für 3 Räume 21 M.	Zum Schlafen	—	dto.	—
J. 10 Stunden S. 14 »	W. 15 M. J. 800 M. S. 18 M. a. S. 12 M.	Wohnt zur Miete. Zahlt 22 M. pro Monat	Findet nicht statt	—	Wohnort nicht am Sitz der Firma. 50 Pf. pro Woche	—

Tabelle II.

Wohnort	Alter und Familienstand	Angehörige	Zeit der Zugehörigkeit zur Branche	Lehrzeit	Gewöhnliche Beschäftigung (Artikel)	Zahl und Art der Gehilfen	Zahl der Arbeitgeber	Zutaten, die der Betr. stellen muß W. = Woche J. = Jahr
Heusenstamm	25 Jahre ledig	Hat seine Mutter bei sich	11 Jahre	3 Jahre	Gesteppte, weiche, geschlossene Sachen	Arbeitet allein	1	Kleister und Wiener Pappe W. 35 Pf. J. 18.20 M.
dto.	25 Jahre ledig	—	5 Jahre. Ging erst mit 20 Jahren zur Branche über	$2^1/_2$ Jahre	Gesteppte Sachen	dto.	1	Kleister, Leim W. 1 M. J. 52 M.
dto.	22 Jahre ledig	Hat Angehörige	8 Jahre	3 Jahre	Gesteppte Sachen	Arbeitet mit seiner Schwester	1	Kleister, Wiener Pappe, Stifte W. 1 M. J. 52 M.
dto.	25 Jahre verheiratet	Frau	11 Jahre	4 Jahre	Gesteppte Sachen	Arbeitet allein	1	Kleister, Wiener Pappe W. 30 Pf.
dto.	29 Jahre verheiratet	Frau und 2 Kinder von $3^1/_4$ und $^1/_2$ Jahren	14 Jahre	3 Jahre	Gesteppte und weiche Sachen	Arbeitet mit 1 Lehrling	1	Kleister, Wiener Pappe W. 40 Pf. J. 20 M.
dto.	35 Jahre verheiratet	Frau und 5 Kinder von 9, 7, 5, 3 und $1^1/_2$ Jahren	21 Jahre	3 Jahre	Gesteppte Sachen	Arbeitet mit 1 Lehrling und 1 w. Arb. unter 16 Jahren	1	Kleister, Wiener Pappe W. 1 M. J. 50 M.
dto.	33 Jahre verheiratet	Frau und 1 Kind von 6 Jahren	19 Jahre	4 Jahre	Gesteppte und weiche Sachen	Arbeitet mit 1 erw. m. Gehilfen und 1 Lehrling	1	Hat keine Zutaten zu stellen

Heimarbeiter.

Arbeitszeit J. = Jahresdurchschnitt S. = Saison a. S. = außer Saison	Verdienst W. = Wochendurchschnitt J. = Jahresdurchschnitt S. = Saison a. S. = außer Saison	Wohnungsverhältnisse	Nebenbenutzung des Arbeitsraums	Etwaige Logisleute und Einnahmen daraus	Ansässigkeit am Wohnort des Arbeitgebers. Event. Kosten	Nebenberuf und Nebenverdienst
J. 10 Stunden S. 11 »	W. 20—22 M. S. bis 25 M. a. S. 20 M.	Hat sein eigenes Haus	Zum Schlafen	—	Wohnt am Orte des Arbeitgebers	—
J. 10 Stunden S. 11 »	W. 15 M. J. 750 M. S. 20 M. a. S. 15 M.	Wohnt zur Miete und zahlt für 2 Räume 5 M.	Findet nicht statt	—	Wohnt nicht am Orte des Arbeitgebers. Kosten dadurch 1 M. pro Woche	—
J. 10 Stunden S. 11 »	W. 30 M. S. 35 M. a. S. 28 M.	Wohnt bei seinen Eltern (1 Raum)	dto.	—	dto. Kosten 1.50 M.	—
J. 10 Stunden S. 11 »	W. 20 M. J. 1000 M. S. 25—30 M. a. S. 20 M.	Wohnt zur Miete. Zahlt für 3 Räume 10 M.	dto.	—	dto. Kosten 1 M.	—
J. 10 Stunden S. 12 »	W. 28 M. J. 1400 M. S. 26—30 M. a. S. 20—25 M.	Wohnt zur Miete. Zahlt für 4 Räume 10 M.	dto.	—	dto. Kosten 1 M.	—
J. 10 Stunden S. 11 »	W. 40 M. S. 50 M. a. S. 30 M.	Hat sein eigenes Haus. Bewohnt 5 Räume	dto.	1 Familie wohnt bei ihm zur Miete. J. 130 M.	dto. Kosten 1.50 M.	—
J. 10 Stunden S. 10 »	W. 60 M. (mit Geh.) S. 70—75 M. a. S. 50—55 M. Gehilfe hat 22 M. Lehrling hat 3 M. Bleibt pro W. 35 M.	Wohnt zur Miete. Zahlt für 4 Räume 15 M.	dto.	—	dto. Kosten 1 M.	—

Tabelle III.

Wohnort	Alter und Familienstand	Angehörige	Zeit der Zugehörigkeit zur Branche	Lehrzeit	Gewöhnliche Beschäftigung (Artikel)	Zahl und Art der Gehilfen	Zahl der Arbeitgeber	Zutaten, die der Betr. stellen muß W. = Woche J. = Jahr
Obertshausen	34 Jahre verheiratet	Frau und 1 Kind von $3^1/_2$ Jahren	20 Jahre	$3^1/_2$ Jahre	Gesteppte Sachen	1 Lehrling	1	Leim, Kleister, Stiften, Garn W. 1 M. J. 52 M.
dto.	47 Jahre verheiratet	Frau und 3 Kinder 1 von 9 Jahren, 2 Töchter von 16 u. 18 Jahren	33 Jahre	3 Jahre	Meist Zigarrenetuis	Seine beiden Töchter von 18 und 16 Jahren	1	Hat keine Zutaten zu stellen
Rumpenheim	25 Jahre ledig	—	3 Jahre. Kam erst mit 22 Jahren in die Branche	2 Jahre	Gesteppte, weiche Sachen	Arbeitet allein	Arbeit. zeitw. für 2 Arbeitgeber	—
dto.	26 Jahre verheiratet	Frau und 2 Kinder von 23/4 und 1 Jahr	12 Jahre	3 Jahre	Tresors aus einem Stück	dto.	1	—
Fechenheim	27 Jahre verheiratet	Frau und 2 Kinder von 1 und 3 Jahren	12 Jahre	3 Jahre	Weiche Sachen	dto.	1	Steppen W. 1.80 M. J. 96.60 M.
Enkheim	29 Jahre verheiratet	Frau und 1 Kind von 2 Jahren	7 Jahre	Hatte keine eigentliche Lehrzeit	Anschlägerbranche (Börsenmonteur)	Arbeitet allein	1	Hat keine Zutaten zu stellen
dto.	23 Jahre verheiratet	Frau und 1 Kind von 2 Jahren	8 Jahre	Hat gelernt	Börsenbranche (Börsenmonteur)	dto.	1	dto.

Heimarbeiter.

Arbeitszeit J. = Jahresdurchschnitt S. = Saison a. S. = außer Saison	Verdienst W. = Wochendurchschnitt J. = Jahresdurchschnitt S. = Saison a. S. = außer Saison	Wohnungsverhältnisse	Nebenbenutzung des Arbeitsraums	Etwaige Logisleute und Einnahmen daraus	Ansässigkeit am Wohnort des Arbeitgebers. Event. Kosten	Nebenberuf und Nebenverdienst
J. 11 Stunden S. 12 »	W. 16—20 M. J. 900 M. S. 20 M. a. S. 16—20 M.	Hat sein eigenes Haus mit 4 Räumen	Findet nicht statt	Hat Logisleute	Wohnt nicht am Sitz des Arbeitgebers. Kosten W. 1.50 M.	—
J. 9 Stunden S. 10 »	W. 35 M. J. 1800 M.	Hat sein eigenes Haus mit 4 Räumen	dto.	—	dto. Kosten 1.20 M.	Verdient als Kassenbeamter 100 M. im Jahr
J. 12 Stunden S. 12—14 Std.	W. 15—18 M. J. 800—900 M. S. 18—22 M. a. S. 12—16 M.	Wohnt bei seinen Eltern	dto.	—	dto.	—
J. 10 Stunden S. 11—11½ Std.	W. 24 M. S. 27—28 M. a. S. 23—24 M.	Wohnt in Miete. Zahlt für 3 Räume 12.50 M.	Als Wohnzimmer	—	dto. Erleidet nur Zeitverlust	—
J. 12 Stunden	W. 18 M. J. 1000 M. S. 24 M.	Wohnt in Miete. Zahlt für 2 Räume 22 M.	dto.	—	Wohnt am Platze des Arbeitgebers	—
J. 9—10 Stunden S. 11—12 »	W. 17.50 M. J. 850—870 M. S. 20—25 M. a. S. 12—15 M.	Wohnt in Miete. Zahlt für 4 Räume 13 Mk.	dto.	—	dto.	—
J. 10 Stunden S. 12—14 Std.	W. 20 M. J. 1092.— S. 26—30 M. a. S. 15 M.	Wohnt in Miete. Zahlt für 4 Räume 14 M.	—	—	—	—

Tabelle IV.

Wohnort	Alter und Familienstand	Angehörige	Zeit der Zugehörigkeit zur Branche	Lehrzeit	Gewöhnliche Beschäftigung (Artikel)	Zahl und Art der Gehilfen	Zahl der Arbeitgeber	Zutaten, die der Betr. stellen muß W. = Woche J. = Jahr
Bergen bei Frankfurt	19 Jahre ledig	—	5 Jahre	1 Jahr	Beutel (Börsenmonteur)	Arbeitet allein	1	Muß keine stellen
dto.	20 Jahre ledig	—	6 Jahre	7 Monate	dto.	dto.	1	dto.
dto.	27 Jahre verheiratet	Frau und 1 Kind von 1 Jahr	15 Jahre	2 Jahre (Die 2 letzten Schuljahre)	Klotzbörsen. (Schwieriger als die gewöhnlichen Beutel herzustellen)	dto.	1	dto.
dto.	24 Jahre ledig	—	10 Jahre	2 Jahre	dto.	dto.	1	dto.
dto.	37 Jahre verheiratet	Frau und 5 Kinder von 3—15 Jahren	23 Jahre	3/4 Jahre	Beutel	Arbeitet mit seiner Frau	—	dto.
dto.	29 Jahre verheiratet	Frau und 1 Kind von 2 Jahren	15 Jahre	Unbestimmte Zeit	Beutel und Taschen	Arbeitet allein	Für 1 Zwischenmeister; dieser für 4 Fabrikanten	dto.
dto.	29 Jahre verheiratet	Frau und 3 Kinder von 4, 7 und 8 Jahren	6 Jahre	—	Klotzbörsen	Arbeitet mit einem Gehilfen von 18 Jahren	1	—

Heimarbeiter.

Arbeitszeit J. = Jahresdurchschnitt S. = Saison a. S. = außer Saison	Verdienst W. = Wochendurchschnitt J. = Jahresdurchschnitt S. = Saison a. S. = außer Saison	Wohnungsverhältnisse	Nebenbenutzung des Arbeitsraums	Etwaige Logisleute und Einnahmen daraus	Ansässigkeit am Wohnort des Arbeitgebers. Event. Kosten	Nebenberuf und Nebenverdienst
S. 12—14 Stunden a. S. 5—6 »	S. 18 M. a. S. 10 M.	Hat sein eigenes Haus	—	—	—	—
J. 10 Stunden S. 12—18 » War 2 Monate arbeitslos (1903)	W. 15 M. J. 750 M. S. 20 M. a. S. 10 M.	—	—	—	Wohnt nicht am Ort des Arbeitgebers	—
J. 10 Stunden S. 12—14 » Zeitweise arbeitslos	W. 18 M. J. 900 M. S. 21 M.	Hat sein eigenes Haus mit 4 Räumen	Werkstatt dient als Wohnraum	—	Wohnt am Ort des Arbeitgebers	—
J. 10 Stunden S. 12—14 » War 8 Tage (1903) arbeitslos	W. 18 M. J. 800—900 M. S. 22 M. a. S. 13—15 M.	Wohnt in Miete	—	—	dto.	—
J. 10 Stunden S. 12—13 »	W. 18 M. J. 900 M. S. 25 M. a. S. 12—15 M.	dto. Zahlt für 2 (?) Räume 15 M. im Monat	—	—	dto.	Hat 150 M. Nebeneinnahme
J. 9 Stunden S. 13 » Ist durchschnittlich 2 Tage in der Woche arbeitslos (a. S. ?)	S. 24—28 M. a. S. 12—16 M.	dto. Zahlt für 3 Räume 18 M. im Monat	—	—	dto.	—
J. 10—11 Stunden	W. 18—20 M. J. 900 M. S. 24 M. a. S. 15 M.	dto. Zahlt für 3 Räume 15 M. im Monat	Findet nicht statt	—	Wohnt nicht am Ort des Arbeitgebers	—

Anmerkungen zu den Heimarbeitertabellen.

Die vorstehenden Tabellen enthalten Angaben über die Familien-, Arbeits-, Einkommens- und Wohnungsverhältnisse von 28 Heimarbeitern. Dieselben sind aus den beantworteten Fragebogen der Heimarbeiterenquête des Portefeuillerverbandes entnommen, wobei darauf Bedacht genommen ist, daß möglichst alle Kategorien von Heimarbeitern vertreten sind. Natürlich sind solche Fragebogen bevorzugt worden, die eine genauere Beantwortung gefunden haben.

Tabelle I enthält: 7 Heimarbeiter in der Stadt Offenbach.

Tabelle II: 7 Heimarbeiter aus Heusenstamm.

Tabelle III: 2 Heimarbeiter aus Obertshausen, 2 aus Rumpenheim, 1 aus Fechenheim, 2 aus Enkheim.

Tabelle IV: 7 Heimarbeiter (der Börsenbranche) aus Bergen.

Zweiter Abschnitt.

Organisationen und Lohnbewegungen der Portefeuillesarbeiter.[1]

Die erste Organisation der Portefeuillesarbeiter in der Offenbacher Lederwarenindustrie datiert aus dem Jahre 1860. Sie hieß: »Buchbinder- und Portefeuillergesellschaft« und ihre Gründung scheint unter dem Einfluß und der Leitung von auswärts zugezogener Buchbinder erfolgt zu sein, nachdem 1856 ein Versuch, eine solche Organisation zu begründen, gescheitert war. Die Buchbinder- und Portefeuillergesellschaft hatte mit den Zielen der modernen gewerkschaftlichen Arbeiterbewegung nichts gemein,

---

[1] Die Organisationen der Sattler sind behandelt bei A. Blaustein: »Die Entstehung der gewerkschaftlichen Arbeiterbewegung im deutschen Sattlergewerbe«. Volkswirtschaftliche Abhandlungen der bad. Hochschulen. Bd. VI Heft 3. 1902.

sie suchte im Gegenteil die alten zünftigen Gesellenschaften wieder aufleben zu lassen, was aus ihren statutenmäßigen Zwecken hervorgeht. Diese waren: 1. Durchreisende fremde Buchbinder oder Portefeuiller durch ein Geldgeschenk zu unterstützen, das jedoch zurückgegeben werden mußte, wenn der Empfänger am Platze in Arbeit trat. 2. Jedem kranken Mitgliede der Gesellschaft eine wöchentliche Unterstützung zu geben nach Maßgabe des Gesellschaftsfonds.

Die Gesellschaft wurde teilweise auch von den Fabrikanten unterstützt. Sie erreichte 1862 600 Mitglieder, worauf sie ziemlich stehen blieb. Nach Inkrafttreten des Krankenversicherungsgesetzes fing ihre Mitgliederzahl an zurückzugehen, so daß heute noch ca. 250 Mitglieder vorhanden sind, zu denen neue nicht mehr hinzukamen, nachdem sich die Gesellschaft 1893 auf Grund der Novelle zu dem genannten Gesetz in eine »Zuschußkasse« umgewandelt hat.

Von ganz anderem Charakter als die Buchbinder- und Portefeuillergesellschaft war der im Jahre 1871 gegründete »Neue Buchbinder- und Portefeuillerverein«. Dieser ist durchaus ein Kind der Lassalleschen Arbeiterbewegung, die auch unter den Offenbacher Arbeitern Boden gefaßt hatte. Speziell unter den Portefeuillesarbeitern hatten die ungünstigen Folgen der verschlechterten Lage, in welche die ganze Branche seit den 60er Jahren geraten war, wachsende Unzufriedenheit erregt und einen sehr fruchtbaren Boden für die neuen Ideen geschaffen.

Den äußeren Anlaß zu der Gründung des Vereins gab der Krieg von 1870/71. Dieser legte die Tätigkeit in den Lederwarenfabriken im Spätsommer 1870 mehrere Monate ganz lahm, so daß ein großer Teil der Arbeiter beschäftigungslos war. In dieser Zeit wurde der Plan einer Organisation von einigen Arbeitern auf Anregung eines Sozialdemokraten zuerst ins Auge gefaßt. Sie konstituierten ein Aktionskomitee, das die Arbeiter der einzelnen Werkstätten zu Sonderversammlungen einlud und ihnen die Notwendigkeit eines gemeinsamen Vorgehens zur Abstellung der in der Branche eingerissenen Mißstände vorstellte. Es fanden dann noch mehrere allgemeine Versammlungen statt, bis es am 1. April 1871 zur Gründung des genannten Vereins kam.

Als ersten Schritt die materielle Lage seiner Mitglieder zu verbessern, beschloß der Verein, eine Denkschrift über seine Zwecke und Forderungen sämtlichen Fabrikanten zu überreichen. Gefordert wurde darin:

1. Revision der Arbeitspreise und Anpassung derselben an die erhöhten Lebensmittelpreise,
2. Herabsetzung der Arbeitszeit auf 10 Stunden,
3. der Preiskourant (Lohntarif) sollte im Geschäft und Ausgabeschalter angeschlagen und
4. die Arbeitspreise für neue Artikel sollten zukünftig von tüchtigen Arbeitern gemeinsam mit ihrem Arbeitgeber festgestellt werden.

Ferner beanspruchte man Regelung des Lehrlingswesens und des Arbeitsnachweises durch den Verein.

Sämtliche Fabrikanten ignorierten zuerst diese Denkschrift, die ihnen im Juli zuging und 14 Tage Bedenkzeit gewährte. Nach einigem Abwarten entschlossen sich deshalb die Portefeuiller zu einem entscheidenden Schritt und legten Ende August bei vier Firmen die Arbeit nieder. Jetzt erkannten erst die Fabrikanten den Ernst der Situation und traten ihrerseits mit den Frankfurter Fabrikanten zu einem Verein zusammen, der 65 Mitglieder zählte. In einer Besprechung, die man dem Arbeiterverein vorschlug, einigte man sich auf die Zugeständnisse der Fabrikanten, welche diese unter gewissen Bedingungen, darunter Wiederaufnahme der Arbeit in den vier Fabriken, den Arbeitern einräumten. Diese Zugeständnisse waren:

1. Der Durchschnittsverdienst des »fleißigen« Arbeiters sollte 12 fl. bei 60stündiger wöchentlicher Arbeit sein.
2. Revidierung der Arbeitspreise in Gemeinschaft mit den Arbeitern.

In einer Versammlung des Arbeitervereins am 2. September 1871 gaben sich diese mit den Zugeständnissen der Fabrikanten nicht zufrieden, sondern stellten neue Forderungen, zum Teil über diejenigen der Denkschrift hinaus, und setzten den Fabrikanten eine Bedenkfrist bis zum 5. September. Als diese erklärten, über ihre Zugeständnisse nicht hinausgehen zu können, beschlossen die Arbeiter, sofort auch in dem größten Betrieb, bei J. Mönch & Co., die Arbeit niederzulegen, um dadurch eine Pression auf den

Fabrikantenverein auszuüben, dessen erster Vorsitzender Teilhaber dieser Firma war.

Die Antwort des Fabrikantenvereins bestand in der Aussperrung sämtlicher Arbeiter, die dem neuen Buchbinder- und Portefeuillerverein angehörten, vom 9. September ab. Hoffte man dadurch die Organisation sprengen zu können, so täuschte man sich doch. Immerhin tat aber ein großer Teil der Arbeiter nicht mit, sodaß die Aussperrung auf ca. 700 Arbeiter in Stadt und Land beschränkt blieb.

Die Mittel, die dem Arbeiterverein zur Verfügung standen, waren nicht sehr bedeutend, trotzdem von wohlhabenden Mitgliedern 20 000 fl. gezeichnet worden waren. Um weitere Mittel zu bekommen, kam man auf den Gedanken, einen Teil des Vermögens der Buchbinder- und Portefeuillergesellschaft zu diesem Zweck zu verwenden. Man veranlaßte deshalb den Vorstand derselben, eine Generalversammlung einzuberufen, die über eine Unterstützung des »Portefeuillervereins« beschließen sollte. Da der Vorstand sich weigerte, dem Antrage, 2000 fl. dem Verein aus seinem Vermögen zu überweisen, zuzustimmen, so wurde er gestürzt und darauf der Antrag angenommen.

Man hatte gehofft, daß die wohlhabenderen Mitglieder und ländlichen Heimarbeiter den Verein nicht in Anspruch nehmen würden, dies war aber durchaus nicht der Fall. So erschöpften sich die Mittel rasch, zumal von außerhalb kaum Unterstützung kam. Den einsichtigeren Arbeitern war übrigens klar, daß ein lang dauernder Streik nur zum Schaden der Offenbacher Lederwarenindustrie sein würde und zum Nutzen der auswärtigen Konkurrenz, vor allem der Berliner, die damals gerade sehr empor kam. Man suchte deshalb wieder in Verhandlungen mit den Fabrikanten zu treten, so durch ein Schreiben vom 14. Sept., aber zunächst mit negativem Erfolg.

Die ausschlaggebenden Leute im Fabrikantenverein waren offenbar entschlossen, den Kampf bis zur Vernichtung der Arbeiterorganisation weiter zu führen. Auch scheint man gehofft zu haben, durch Heranziehung auswärtiger Arbeitskräfte die Arbeiter einschüchtern zu können. Ein Versuch, den drei Fabrikanten unter der Hand in Wien machten, mißglückte jedoch. Dazu kam, daß ein Fabrikant seinen Kollegen in den Rücken fiel und daß bei längerer Dauer des Streiks der Verlust fast des ganzen Weihnachts-

geschäfts drohte. So ließ man sich schließlich doch auf Unterhandlungen ein und es kam am 26. September zu einem Vergleich, bei dem es im allgemeinen bei den Zugeständnissen der Fabrikanten blieb. Die weiteren Forderungen der Arbeiter betr. Ersatz der Streikkosten, die Lehrlingsfrage, die Arbeitsvermittlung und den Lohntarif sollten späteren Vereinbarungen vorbehalten bleiben. Ferner sollte für den Fall weiterer Streitigkeiten ein Schiedsgericht aus je vier Fabrikanten und Arbeitern und drei unparteiischen Bürgern eingesetzt werden. Dies Schiedsgericht trat im November 1871 zusammen und soll, wie ein noch lebender beteiligter Arbeiter versichert, sich durch ein verträgliches Zusammenarbeiten ausgezeichnet haben, wenn ihm auch die Mittel fehlten, seine Beschlüsse richtig durchzusetzen.

Infolgedessen blieben auch die wenigen Errungenschaften der Arbeiter auf dem Papier stehen; die alten Mißstände begannen bald von neuem sich bemerkbar zu machen und die aufgeschobenen Forderungen wurden teils garnicht, teils unbefriedigend geregelt. Es machte sich daher sehr bald eine große Gleichgültigkeit der Mitglieder des Vereins für seine Bestrebungen geltend. Dazu kam die nachlässige Kassenverwaltung, die Mißtrauen hervorrief und viele Mitglieder zum Austritt veranlaßte.

Um das Interesse am Verein neu zu beleben, richtete derselbe 1872 eine Brotbäckerei für die Mitglieder ein, allerdings mit dem Erfolg, daß ein guter Teil des Vermögens im Backofen blieb. Dies gab dem Verein den Rest, die Mitgliederzahl schmolz rasch zusammen und der Verein löste sich 1873 ganz auf.

Nicht minder interessant als diese genossenschaftliche Brotbäckerei, weil der beste Beleg für den geistigen Ursprung der Bewegung, war ein Versuch, der noch kurz vor dem Streik gemacht wurde, nämlich die Begründung einer Produktiv-Assoziation für die Herstellung von Lederwaren, ein Versuch, der bei den ganzen Verhältnissen der Branche so sicher einen unglücklichen Ausgang nehmen mußte, wie irgend einer auf dem Gebiete dieses wirtschaftlichen Unglückskindes. Sie ist denn auch überhaupt nicht eigentlich ins Leben getreten, sondern in den Privatbesitz dreier Arbeiter und Führer der Bewegung übergegangen, die sich auf diese Weise selbständig machten.

Der unglückliche oder doch wenigstens erfolglose Verlauf der 71er Bewegung nahm den Offenbacher Portefeuillesarbeitern

für längere Zeit die Lust, es wieder mit einer Organisation zu versuchen. Ein Versuch, den einer der Führer der 71er Bewegung im Jahre 1889 machte, eine neue Organisation zu begründen, scheiterte an der Gleichgiltigkeit seiner Kollegen, ebenso mehrere Versuche der Buchbinder, die Portefeuiller in ihren 1885 gegründeten Verband hereinzuziehen.

Erst die erfolgreiche Lohnbewegung der Sattler im Jahre 1900, die auf die Portefeuiller sehr ermutigend wirkte und ihnen die Vorteile einer Organisation vor Augen führte, gab den Anlaß zu einer Neuorganisation derselben. Zwei von auswärts stammende jüngere Portefeuiller, denen die führende Rolle bei der Neugründung zukommt, suchten diesen günstigen Moment nicht ungenutzt zu lassen. Zuerst versuchten sie möglichst viel Portefeuiller im Buchbinderverband zu organisieren, hatten aber damit wenig Erfolg, da die Portefeuiller ihre Interessen im Buchbinderverband nicht recht vertreten zu können glaubten.

Schnell entschlossen traten deshalb die beiden Portefeuiller aus dem Buchbinderverband aus und gründeten im November 1900 in Offenbach einen Portefeuillerverband, der zuerst auf Offenbach und Umgebung beschränkt blieb und wider Erwarten einen sehr starken Zulauf hatte. Um das neu erwachte Interesse für die neue Organisation lebendig und einen stärkeren Einfluß auf die Mitglieder zu erhalten, schufen die Leiter der Bewegung ein eigenes Organ, »die Portefeuillerzeitung«, die auch im allgemeinen den gewünschten Erfolg hatte.

Ein weiterer Schritt war die Ausdehnung des Verbandes auf Berlin und die übrigen Plätze der Branche. In Berlin hatten mehrere Organisationsversuche der Ledergalanteriearbeiter, so in den 90er Jahren ein »Fachverein der Buchbinder und verwandter Berufsgenossen«, in dem sie tonangebend waren, wegen der Verschiedenheit der Interessen der vertretenen Berufsarten und der fast ganz hausindustriellen Betriebsweise der Berliner Ledergalanteriewarenindustrie kein dauerndes Ergebnis gehabt. Man kam deshalb auf den Gedanken, mit dem Offenbacher Verein zur Herstellung einer gemeinsamen Organisation in Verbindung zu treten. Die Verhandlungen führten rasch zum Ziel, so daß Ostern 1901 der »Verband der Portefeuiller und Ledergalanteriearbeiter Deutschlands« in Offenbach gegründet werden konnte, der heute Zahlstellen in fast allen Plätzen der Branche hat.

Zu größeren Aktionen nach außen hat in Offenbach die Gründung des Verbandes nicht geführt, man ließ sich vielmehr den inneren Ausbau der Organisation angelegen sein. Dagegen hat sie im Verein mit der Sattlerbewegung den Zusammenschluß der Offenbacher und Frankfurter Fabrikanten veranlaßt. Zu Zusammenstößen ist es bisher jedoch nicht gekommen, wohl aber wurde der Verband von dem Buchbinderverband, der sich durch die Neugründung geschädigt glaubte, wegen der Etuisarbeiter heftig befehdet. Durch Nachgiebigkeit des Portefeuillerverbandes sind die Differenzen jedoch neuerdings beigelegt worden.

Bemerkenswert sind die starken Fluktuationen in dem Mitgliederbestand. Die Mitgliederzahl war:

1901:	2136	männliche,	41	weibliche,	zusammen:	2177
1902:	2320	»	70	»	»	2390
1903:	2324	»	89	»	»	2413.

Der Verband hat also unter der Krise nicht sehr zu leiden gehabt. Sehr gering ist das Interesse der Arbeiterinnen für den Verband, was freilich in der Jugend und Unselbständigkeit derselben seinen Grund hat. Auch die Heimarbeiter, zumal in den entfernteren Landorten, verhalten sich vielfach ablehnend gegen den Verband, trotzdem derselbe einen relativ niedrigen Beitrag fordert.[1]

Am wenigsten wollen diejenigen Heimarbeiter vom Verband wissen, die von der Ausnutzung von jugendlichen Gehilfen leben. Es erscheint überhaupt zweifellos, daß der Verband den schwersten Kampf für die Gesundung der Verhältnisse in der Portefeuillesindustrie vor allem gegen die Hausindustrie und die Ausbeuter unter den Arbeitern selbst und die Zwischenmeister zu führen haben wird.

[1] Derselbe wird mit der Einführung der Erwerbslosigkeitsunterstützung von 20 Pf. pro Woche für die männlichen und 10 für die weiblichen auf 30 resp. 15 Pf. erhöht werden.

Anlage I.

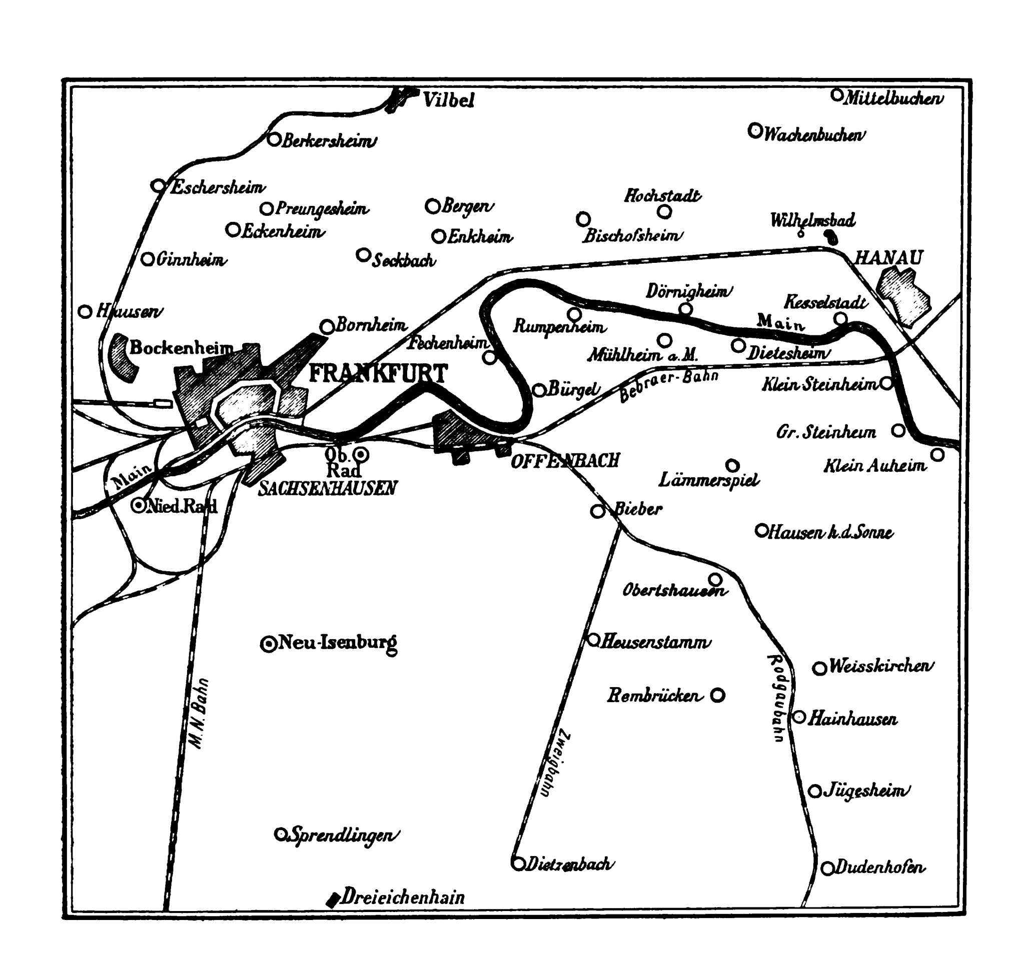
Ansässigkeit der in der Portefeuillesindustrie in Offenbach und Umgebung beschäftigten Portefeuillesarbeiter und -Arbeiterinnen.[1]

Name des Wohnortes	Werkstuben-arbeiter	Heim-arbeiter	Werk-stuben-arbeiter-innen	Heim-arbeiter-innen
Bergen	15	105	10	110
Bieber	120	80	30	—
Bischofsheim mit Hochstadt	3	22	20	—
Bürgel	85	55	35	—
Dietesheim	7	8	—	—
Dietzenbach	7	2	2	—
Dörnigheim	6	7	3	—
Dudenhofen	—	14	—	—
Enkheim	27	70	16	73
Fechenheim	60	35	22	12
Frankfurt mit Vororten	120	30	50	—
Gr.-Steinheim	3	2	—	2
Hainhausen	1	7	—	—
Hausen	10	80	20	15
Heusenstamm	4	150	13	40
Jügesheim	4	48	7	—
Köppern i. Taunus	15	—	6	—
Kirn a. d. Nahe	4	—	1	—
Klein-Steinheim	5	3	—	—
Klein-Auheim	3	1	—	—
Lämmerspiel	9	6	—	—
Mühlheim	44	57	35	2
Neu-Isenburg	63	25	3	—
Ober-Roden	3	6	—	—
Obertshausen	30	100	40	10
Offenbach	800	300	200	50
Rembrücken	3	7	2	—
Sprendlingen mit Dreieichenhain	7	2	—	—
Rumpenheim	10	18	—	—
Weißkirchen	6	12	2	2
Zusammen	1474	1252	517	316

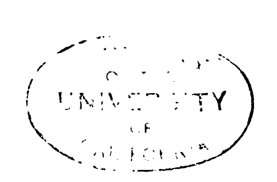
Außerdem sind noch in Vilbel und anderen Orten Portefeuillesarbeiter ansässig.

Die Sattler sind fast sämtlich in Offenbach oder dessen nächster Umgebung wohnhaft, da es unter ihnen so gut wie keine Heimarbeiter gibt.

[1] Die Zahlen sind einer Erhebung des Portefeuillerverbandes vom Frühjahr 1904 entnommen.



Vilbel
Mittelbuchen
Wachenbuchen
Berkersheim
Eschersheim
Preungesheim
Bergen
Hochstadt
Eckenheim
Enkheim
Bischofsheim
Wilhelmsbad
Ginnheim
Seckbach
HANAU
Dörnigheim
Hausen
Kesselstadt
Bornheim
Rumpenheim
Main
Bockenheim
Fechenheim
Mühlheim a. M.
Dietesheim
FRANKFURT
Bürgel
Bebraer-Bahn
Klein Steinheim
Gr. Steinheim
Ob. Rad
OFFENBACH
Klein Auheim
Main
Lämmerspiel
Nied.Rad
SACHSENHAUSEN
Bieber
Hausen h.d.Sonne
Obertshausen
Heusenstamm
Neu-Isenburg
Weisskirchen
Rodgaubahn
Rembrücken
Hainhausen
M.N.Bahn
Zweigbahn
Jügesheim
Sprendlingen
Dietzenbach
Dudenhofen
Dreieichenhain



G. Braunsche Hofbuchdruckerei und Verlag, Karlsruhe.

Volkswirtschaftliche Abhandlungen

...erts
... M.
...ingen
...ernen
...fte.

Von
M.

und
M.
...eser
...s.

...ds.
M.
...arz-
...gen,
...ert
...zel-

...on
M.
...en.
M.

... Deutschlands mit besonderer Berücksichtigung der Bergarbeiter- und Textilarbeiter-Organisationen. Von Dr. OTTO MÜLLER, Kaplan.

Preis im Abonnement 2.40 M., im Einzelverkauf 3 M.

Zu beziehen durch jede Buchhandlung.

